

24 февраля 2025

Обзор BI в России от TAdviser: оценки, тренды, крупнейшие поставщики

Российский рынок BI продолжает увеличиваться, и за прошедшие годы достиг новой фазы зрелости. Ведущие игроки выработали новые подходы к внедрению BI, по наиболее востребованным платформам сформировались профессиональные сообщества с тысячами активных участников. Общий объем рынка по итогам 2024 года, по предварительной оценке TAdviser, превысил отметку в 63 млрд руб.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Одним из наиболее сложных вопросов в BI остается импортозамещение. Заказчикам хочется получить точную замену привычным решениям. И, как показала практика, вопрос даже временного сохранения старого ПО для бизнес-анализа зависит не только от наличия или отсутствия регуляторного давления, но и от той платформы, которую организация использовала исторически.

«По сравнению с прошлым годом доля проектов миграции сократилась. Очень мало осталось тех, кто продолжает использовать Tableau и при этом как



минимум не выбрал и не внедрил уже какую-то альтернативу. Политика ухода Tableau была самой жесткой: тут практически не было постоянных лицензий, а срок даже трехлетних подписок постепенно истекает. Тем, кто использовал продукты Qlik, найти альтернативу и перейти оказалось перейти сложнее. Особенно тем, кто построил на Qlik не только собственно BI, но и всю архитектуру управления данными. Кроме того, часть пользователей Qlik имела постоянные лицензии, и стимул для миграции был существенно слабее. Для многих, кто пользовался PowerBI, вопрос о необходимости и сроках миграции тоже не очевиден. За исключением разве что выбравших облачную подписку на соответствующий сервис, которую по понятным причинам все сложнее продлевать», — отметил Юлий Гольдберг, руководитель направления в GlowByte.

«Импортозамещение в области BI в России — это динамичный и стратегически важный процесс, который ещё далек от завершения. Сейчас компании выходят из процесса выбора и применения остаточных иностранных решений. Мы наблюдаем, как коллеги активно тестируют российские аналоги, адаптируя их к запросам бизнеса, и даже пытаются параллельно использовать несколько решений. С одной стороны, есть высокий спрос на аналоги западных систем, а с другой — предложения на рынке пока фрагментарны, поскольку локальные разработчики только начинают адаптироваться к новым требованиям, стремясь предоставить базовый функционал ушедших вендоров. Такой подход замедляет процесс перехода, поскольку в приоритете стоит минимизация потерь функционала

по сравнению с иностранными решениями, а не создание ценности предложения», - отмечает Дмитрий Меркер, директор по развитию и продвижению Insight.

При этом ответить на вопрос, какая именно часть заказчиков все еще выжидает и балансирует между рисками и экономией работы с неподдерживаемой BI-платформой компаний, оказывается достаточно сложно. Однако эксперты сходятся в том, что на сегодняшний день в этом состоянии находится более половину крупных российских компаний.

«Одни считают, что более 70% компаний продолжают пользоваться зарубежными системами. По другим данным, таких компаний больше 90%, и я склонен этому верить. Но сейчас важен другой вопрос: «А какая часть из тех, кто использует зарубежный BI, планирует переход на отечественное ПО?». Здесь можно с уверенностью сказать, что практически все считают процесс импортозамещения неизбежным, так как стратегически невозможно развивать бизнес с ненадёжными системами, которые в любой момент могут отключить», — комментирует Сергей Белостоцкий, Генеральный директор PIX Robotics.

«К 2024 году рынок набрал обороты: заключается большое количество крупных контрактов, активно идут новые масштабные проекты внедрения российских систем бизнес-аналитики. Движущей силой этого рынка, в отличие от других сегментов, выступает не только импортозамещение, а

актуальные задачи бизнеса. Так, в нашей компании, соотношение новых проектов к «импортозамещающим» составляет примерно 80% к 20%», — комментирует Михаил Рожков, руководитель Департамента развития бизнеса PARMA TG

«На сегодняшний день мы оцениваем долю компаний, которые продолжают «отсиживаться» на западном ПО, как весьма значительную. Некоторые организации все еще приобретают санкционное ПО через свои юридические лица за рубежом. Основная причина такой осторожности – ожидание возможности возобновления работы с западными вендорами. При этом официально компании зачастую ссылаются на «неготовность» отечественных аналогов. Что касается статистики по обрабатываемым запросам, то 70% приходится на миграции с западного программного обеспечения. Однако, если рассматривать реальные подписанные контракты и проекты, ситуация меняется: здесь 70% приходится на новые внедрения», — отмечает интересную статистику Иван Крот, коммерческий директор Polymatica компании SL Soft.

Найти объяснение такой `симметричной ситуации` достаточно просто. Организации, которым предстоит миграция на новую платформу, подходят к процессу очень тщательно, фактически применяя на практике принцип "семь раз отмерь — один отрежь".

«Проекты по замещению импортных решений часто называют миграцией, но и по сути и по расходам это повторная разработка. И здесь следует говорить не столько о сложности, сколько об объёме работ, который нужно правильно оценить и выполнить. А сложности – это проблемы, возникающие там, где их не ждёшь. Например, для конечного пользователя очень важно сохранить удобство инструментов, которыми он привык пользоваться ежедневно.

Многие вендоры, к сожалению, вкладываются в эффектные визуализации, но при этом уделяют недостаточно внимания функциональности, обеспечивающей комфорт пользователя», — отмечает Людмила Островская, руководитель проектов, отделение комплексного проектирования информационных систем компании «Форс – Центр разработки» (ГК Форс)

Тем не менее, часть организаций пока и вовсе не собирается менять западные платформы на российские, открытые или китайские. Так, в числе платформ, с которыми продолжают работать системные интеграторы, заявлен весь спектр решений из сферы BI, причем не только специализированные Qlik, Tableau и Power BI, но и тяжелые комплексные решения, такие как SAP.



Елена Лашманова,
Директор компании «ДАР»
(входит в ГК «КОРУС
Консалтинг»)

В наших проектах постоянно увеличивается доля российских решений, однако по-прежнему приходят задачи по развитию BI на западных платформах. При этом я бы отдельно отметила, что мы также получаем запросы на развитие существующих BI-систем на отечественных технологиях. Это подтверждает тот факт, что российские BI-платформы уже внедрены в ряде компаний и начинают масштабироваться и развиваться.

Действительно, провести оценку сохранения доминанции западных платформ, опираясь только на финансовые показатели и открытые заявления, достаточно сложно. Значительная часть этого рынка находится в серой зоне. Однако осенью 2024 года компанией Visiology было проведено исследование динамики публикации вакансий с использованием технологий ИИ, на базе которого было подготовлен отчет Пульс BI. Новые данные подтвердили, что порядка 80% заказчиков продолжают работать на западных платформах, при этом лидером остается Power BI.

«Чтобы найти оптимальную точку зрения на российский рынок BI, мы применили сразу несколько методов исследования. Они включали в себя

глубокий анализ бухгалтерской отчетности российских вендоров, аппроксимацию мировых тенденций, комбинирование экспертных оценок ведущих системных интеграторов, совмещение данных финансовых рейтингов, изучение сферы госзакупок в области ВІ и аналитику пользовательской базы. Последний из этих пунктов оказался одним из самых информативных, но при этом и самых трудоемких. Изучение пользовательской базы стало возможным только за счет использования искусственного интеллекта», — подчеркивает Иван Вахмянин, управляющий партнер Visiology.

ЗАКАЗЧИКИ ПО ОТРАСЛЯМ

Активизация российских отраслей в вопросах внедрения и миграции на российский ВІ также остается неравномерной. Системные интеграторы и вендоры платформ отмечают различную динамику по вертикалям.

«Особый интерес проявляют государственное управление, промышленные предприятия, включая предприятия пищевой промышленности, а также компании транспортной отрасли. Стоит отметить, что государственный сектор стал все чаще анонсировать крупные закупки отечественных ВІ-платформ — это тенденция, которая ранее практически не наблюдалась. Она сигнализирует о растущей готовности интегрировать российские решения в масштабные проекты», — говорит Операционный Директор ГК Luxms Александр Вятчинин.

«Банки, телеком и ритейл почти с самого 2022 года проявляли живой интерес к миграции, потому что для них данные – это критический для бизнеса ресурс. Сейчас, по прошествии почти трех лет, подтягиваются и остальные отрасли — агрохолдинги, автодилеры, FMCG, девелоперы и другие», — отмечает Юлий Голдберг, GlowByte.

«По нашему опыту, в этом году значительно увеличился спрос со стороны девелоперов и застройщиков, а также среднего ритейла и FMCG-сектора. Также стоит отметить не столько конкретные отрасли, сколько большой класс компаний, которые ранее были иностранными, но прошли процесс реорганизации или были выкуплены российским менеджментом. Они сейчас активно рассматривают возможности импортозамещения», — Евгений Кузьмичев, директор по развитию бизнеса департамента Data Insights системного интегратора и разработчика Navicon.

Таким образом, мы наблюдаем, как за разными вендорами и ИТ-компаниями закрепляются определенные ниши. Одни плотно занимаются ритейлом и логистикой, другие работают с застройщиками, третьи берут в свою сферу интересов госуправление и образование. Разумеется, остаются и универсальные решения, а также многопрофильные интеграторы, которые ведут проекты практически по всем вертикалям.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

Позитивной для российских заказчиков можно считать ту новость, что за три года внедрения российского BI и бурного развития рынка были сформированы лучшие практики и даже методологии внедрения продуктов.



Елена Лашманова,
 Директор компании «ДАР»
 (входит в ГК «КОРУС
 Консалтинг»)

Не так важна функциональность платформы, как ее зрелость. В этом отношении западные решения пока впереди, что объясняется многолетними инвестициями в R&D и разработку. На российском рынке представлено большое количество BI-решений, поэтому один из обязательных этапов при выборе будущей аналитической платформы – нагрузочное тестирование. Этот этап позволяет выбрать наиболее зрелые и подходящие для конкретных задач продукты. Мы рекомендуем клиентам корпоративного уровня не пропускать этот шаг. Совместно с заказчиками мы моделируем кейсы для подобного тестирования.

«В больших холдингах много данных и много пользователей, а, следовательно, уровень требований к отказоустойчивости и надежности будет гораздо выше. Поэтому таким компаниям непросто угодить, предлагая те или иные продукты. Обычно в ходе пилота они просят перенести в новую систему один-два типовых дашборда и смотрят не только на результат, но и на то, сколько времени заняло его достижение, насколько сложно поменять что-то в дашборде в случае необходимости, какой уровень квалификации для этого требуется. Все это сопровождается нагрузочными тестами и проверками разного рода уязвимостей со стороны ИБ. В общем ни жесткие «коробки», ни супергибкие lowcode-платформы тут не подходят. Нужен именно сбалансированный BI-продукт, обкатанный на десятках проектов. Все остальное требует очень больших компромиссов, на которые сложно сподвигнуть искушенных в BI профессионалов», — делится опытом ведения продуктов Юлий Голдберг, GlowByte.

Разработчики платформ также осознают потребность заказчиков в поддержке при внедрении и адаптации своих платформ. В этом случае одни вендоры берут задачи по внедрению на себя, что видно из распределения прибыли между доходами от продажи лицензий и оказания дополнительных услуг. Другие же занимаются разработкой методик, которые помогают партнерам и заказчикам быстрее и проще внедрять их продукты.

«У нас разработана адаптированная под специфику BI стандартная методология управления проектами. Она включает оценки проектов в части BI. Например, используется стандартизированный подход к оценке объема

работы: сколько стандартной и кастомной визуализации потребуется, какие данные необходимы, и как их лучше подготовить. Мы также привлекаем сертифицированных партнеров, которые проводят интервьюирование, составляют технические задания и уточняют запросы заказчиков. Все наши партнеры обучены работе с платформой, знают, как грамотно выстраивать коммуникацию с клиентами и формировать задачи. Это существенно ускоряет процесс и улучшает качество внедрения», — рассказывают в компании LuxMS BI

Над универсальным подходом также работают в Visiology. На конференции ViRush 2024 одним из авторитетных экспертов российского BI Александром Бараковым была представлена новая версия методологии внедрения BI и практики управления на основе данных, которая включает в себя не только аспекты внедрения платформы, но и меры по организации работы с ней.

«Очень часто проблемы на проектах в сфере BI связаны не только и не столько с самим ПО, но также с неверно выстроенными процессами. Методология, над которой мы работаем сегодня, включает в себя глубокий анализ эффективных подходов к управлению аналитикой, моделирование работы с данными для компаний с разными характеристиками. Для ее реализации нужно не только выбрать зрелую и стабильную BI-платформу, но следовать лучшим практикам вашего сценария развития BI», — комментирует Александр Бараков, Head of BI в DataNature.