

14 января 2017

## Обзор рынка ИТ-услуг

По оценке TAdviser, в 2015 году объем российского рынка [ИТ-услуг](#) и ИТ-аутсорсинга вырос примерно на 3% в рублевом выражении и достиг отметки в 294,6 млрд рублей. В ситуации на рынке помогают разобраться ключевые эксперты индустрии, в том числе *Светлана Вронская, директор по маркетингу ГК «КОРУС Консалтинг»*.

### Что такое ИТ-услуги?

Рынок ИТ-услуг в терминологии TAdviser включает услуги:

- внедренческого консалтинга;
- системной интеграции;
- установки и поддержки оборудования и ПО.

Понятие ИТ-услуг родственно термину ИТ-аутсорсинг. Под ИТ-аутсорсингом понимается предоставление услуг поддержки систем в сфере информационных технологий. Это способ оптимизации деятельности предприятия за счет передачи непрофильных функций, связанных с информационными технологиями, внешним специализированным компаниям. Под понятие аутсорсинга информационных технологий подпадают работы в области использования информационных технологий: поддержка программного обеспечения, обслуживание компьютерного или



сетевого оборудования, создание и ведение информационных сайтов в интернете и т.п.

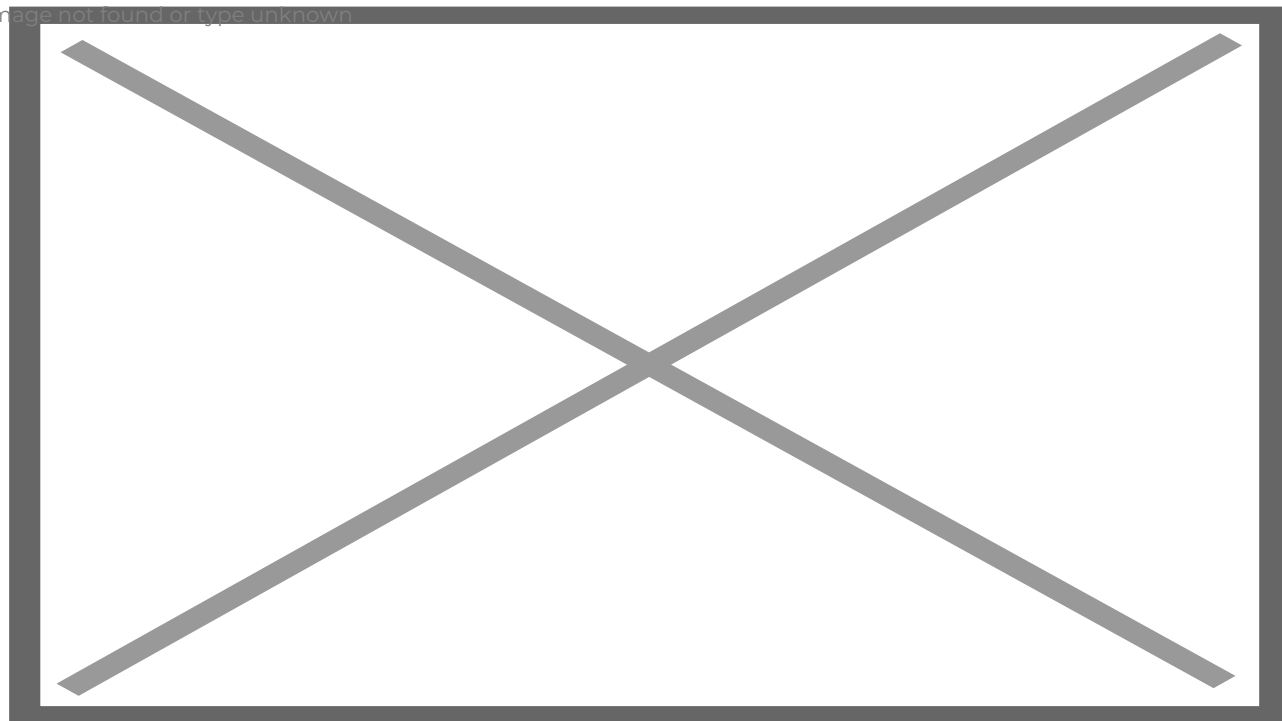
При оценке объема рынка ИТ-услуг TAdviser включает в него и объем сегмента ИТ-аутсорсинга. Согласно классификации IDC, сегмент **Application Management** включает в себя услуги по обеспечению непрерывной работы, поддержке и наладке корпоративных приложений. **Custom Application Development** включает написание кода под заказ, разработку интерфейсов к тиражируемым решениям. **Application Consulting and Customization** подразумевает модификацию существующих приложений, настройку тиражируемых программных приложений в соответствии со специальными требованиями заказчика.

## Рынок ИТ-услуг 2015-2016

Оценка состояния рынка в 2015-2016 годах - данные TAdviser. Российский рынок ИТ-услуг – наименее пострадавший во время последнего кризиса сегмент ИТ-рынка. В 2015 году отечественные компании сокращали расходы на ИТ, старались переводить капитальные затраты в операционные, отдавали предпочтение проектам с быстрой отдачей и все чаще смотрели в сторону облачных услуг и ИТ-аутсорсинга.

По итогам 2015 года TAdviser зафиксировал небольшой рост рынка ИТ-услуг в рублевом выражении (около 3%). Таким образом, его объем достиг отметки в 294,6 млрд рублей.

Image not found or type unknown



С начала 2016 года стало заметно, что компании постепенно адаптировались к новой экономической реальности. Рынок стал неспешно оживать, но финансы компаниями продолжали расходоваться очень аккуратно. Клиенты хотели получать больше услуг за меньшие средства.

По данным TAdviser, по итогам 2016 года рост рынка ИТ-услуг в рублевом выражении составит порядка 5%, а общий объем рынка превысит 309 млрд рублей. В 2017 году ожидается чуть большая положительная динамика на уровне 7-8%.

По мнению экспертов, наиболее передовые компании понимают, что технологии – это один из рычагов, которые помогут им занять опустевшие доли рынка, лучше узнать своих клиентов, а значит, и предложить им услугу или товар, нужную именно им.



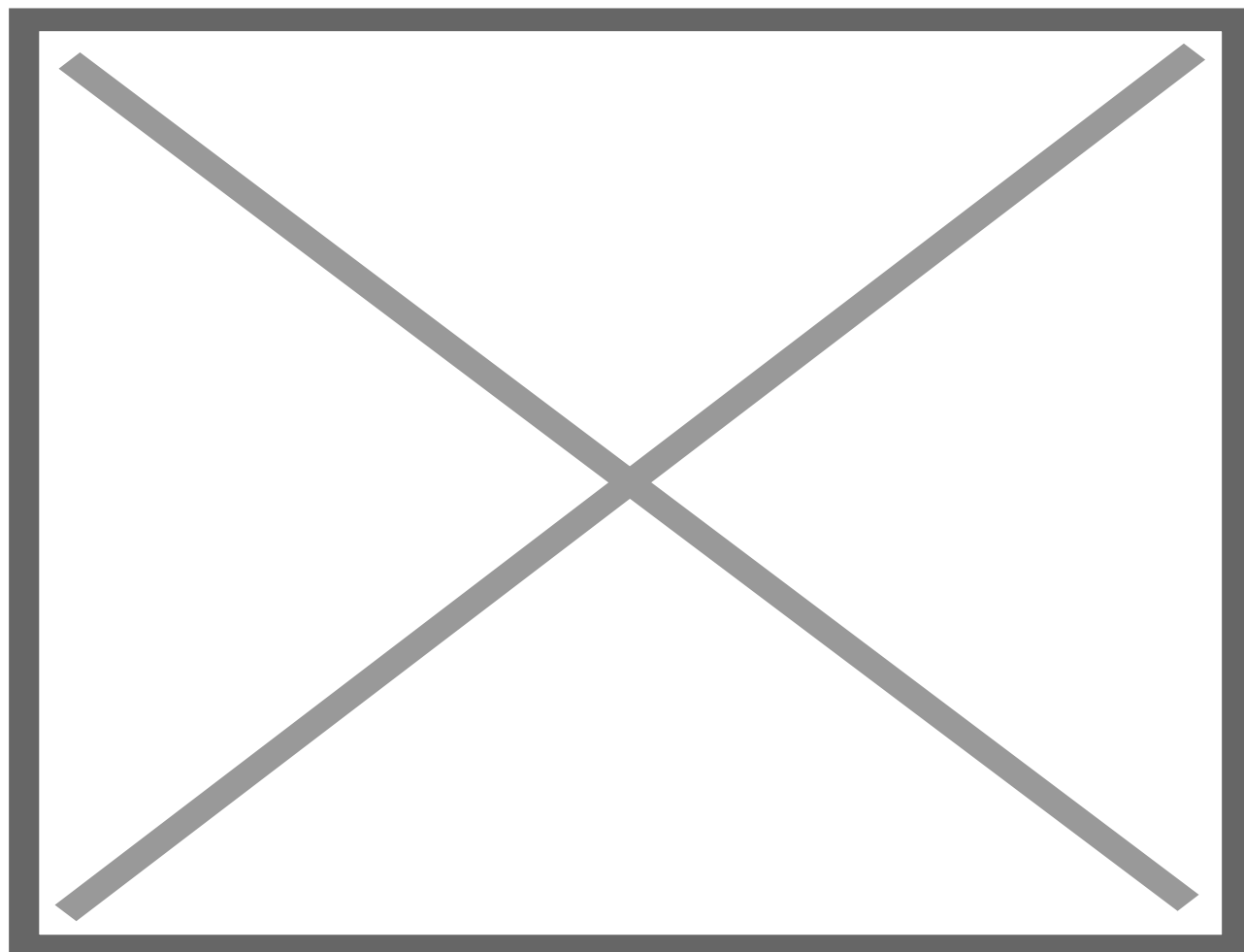
*«Именно поэтому за последние 12-18 месяцев большой популярностью пользовались решения, связанные с клиентской аналитикой – от CRM-систем, систем лояльности до BI-решений, предиктивной аналитики, - отмечает **Светлана Вронская, директор по маркетингу ГК «Корус Консалтинг»**. - Параллельно некоторые крупные компании продолжают реорганизовывать бизнес-процессы, запуская с этой целью широкомастштабные проекты по оптимизации собственной деятельности, в которых также используются ИТ-продукты. По-прежнему основными потребителями ИТ-услуг остались отрасли телекоммуникаций, розничной торговли и дистрибуции и финансовых услуг.»*

Кроме того, по словам **Светланы Вронской**, значимыми игроками на рынке ИТ-услуг становятся дочерние предприятия государственных корпораций.

*«Построив инфраструктуру для государственных услуг в электронном виде, эти интеграторы в дальнейшем станут важными посредниками при обеспечении электронного взаимодействия между государством и коммерческими компаниями,» - считает она.*

Владимир Турлачев, руководитель группы технической поддержки и ИТ-аутсорсинга компании Softline, полагает, что рынок ИТ-услуг сейчас максимально отражает текущее состояние экономики – деньги есть, но тратятся аккуратно и максимально эффективно.

*Бюджеты формируются очень скрупулёзно, без особых излишеств и дополнительных услуг. Клиент выбирает лучшее соотношение цена/качество и стремится максимально привлечь сторонние ресурсы в непрофильные для него сегменты, - говорит он.*



Михаил Алексеев, генеральный директор «ЦРТ Сервис» (входит в Maуkor), отмечает, что в 2016 году сохраняются те же экономические условия, что и годом ранее, но игроки рынка и заказчики уже приспособились к ним. По его словам, в сегменте ИТ-услуг наблюдается стабильность, в первую очередь за счет спроса на сервисы, сокращающие затраты на ИТ, увеличивающие клиентскую базу и позволяющие оперативно принимать стратегические решения.

*«Большую востребованность демонстрируют облака и услуги аутсорсинга ИТ-поддержки, что во многом обусловлено стремлением заказчиков к*

*сокращению капитальных затрат на ИТ и слабым курсом российского рубля, что затрудняет реализацию проектов по обновлению ИТ-инфраструктуры. В практике Maуkor, стабильный спрос на аутсорсинг держится в таких отраслях, как госсектор, ритейл и телеком, существенное наращивание аутсорсинговых контрактов наблюдается в транспорте, энергетике и производстве. Также ожидаемо хорошо себя чувствует софтверное направление, поддерживаемое политикой импортозамещения,» - говорит Алексеев.*

*Директор «Форс – Центр разработки» Степан Томлянович, считает, что на фоне общей стагнации ИТ-рынка, сегмент ИТ-услуг оказался наиболее устойчивым к кризису. В его компании ожидают небольшой рост в этом сегменте по итогам 2016 года. «В целом ИТ индустрия в нынешних непростых условиях демонстрирует свою устойчивость и использует текущие вызовы для повышения эффективности работы. Поскольку требования заказчиков становятся все выше, ИТ-бюджеты – меньше, а конкуренция – жестче, растет ценность экспертизы, опыта и умения решать нестандартные задачи. Для разработчиков, консультантов и интеграторов это хороший шанс проявить себя, оправдать или завоевать доверие, укрепить клиентскую базу,»-- полагает он.*

*Небольшой рост по итогам 2016 года ожидают и в компании «Крок». «Думаю, сейчас уже можно смело говорить о том, что российский рынок ИТ-услуг стабилизируется и постепенно приспосабливается к новым реалиям. По итогам 2016 года мы ожидаем хоть и не впечатляющий, но все же рост по сравнению с 2015 годом, - говорит Александр Файнбойм, руководитель направления ИТ-аутсорсинга «Крок». - У себя в компании мы замечаем, что*

*наиболее востребованными сегодня являются те проекты, которые помогают перейти на цифровые модели ведения бизнеса. Также не сбавляет обороты рост спроса на облачные услуги и мобильные сервисы».*

Александр Низник, генеральный директор Novardis, полагает, что рынок будет расти не меньше, чем в докризисные годы. *«Главный вопрос — за счет каких компаний будет происходить этот рост. Те компании, которые имеют слабые позиции на рынке, будут экономить и не будут инвестировать в ИТ. Компании, которые видят свои преимущества и новые возможности, будут увеличивать инвестиции в ИТ именно для того, чтобы укрепить свои позиции и увеличить отрыв от конкурентов,»* - считает эксперт.

Станислав Парфенов, директор по сервисной поддержке и аутсорсинговым решениям Konica Minolta Business Solutions Russia, считает, что сейчас большинство компаний в России сфокусированы на экономии средств, кроме того, бизнес заинтересован в переводе капитальных затрат в операционные. *«Поэтому эксплуатация ИТ-инфраструктуры и поддержка пользователей ИТ-систем все чаще передаются на аутсорсинг, на ИТ-рынке это один из наиболее растущих сегментов. Заказчики сегодня скорее приобретут ИТ-услугу, чем вложатся в капитальную инфраструктуру, поэтому рынок ИТ-услуг оказался достаточно устойчивым в кризис»,* - отмечает Станислав Парфенов. - *«Облачная инфраструктура уже доказала свою экономическую привлекательность и безопасность, и даже крупные корпоративные заказчики переносят свои ИТ-активы на мощности внешних провайдеров».*

Небольшие же компании, по его словам, уже полностью строят свой бизнес на облачных сервисах и ИТ-услугах: сейчас у них появилась возможность

пользоваться тем же уровнем сервиса, надежности и мощности, который раньше был доступен только крупному бизнесу.

*«С дальнейшим ростом объема оцифрованных данных, развитием сферы электронного взаимодействия и предоставления госуслуг в электронном виде рынок ИТ-услуг будет неизбежно расти – как в коммерческом сегменте, так и в области взаимодействия граждан с государством,»-- считает Парфенов.*

Ряд экспертов говорят о том, что в последнее время на российском рынке ИТ-услуг активизируются отдельные области. В частности, Игорь Литвинов, руководитель отдела системной архитектуры компании «ЛАНИТ-Интеграция» (входит в группу ЛАНИТ), отмечает, что в связи с приближением Чемпионата мира по футболу-2018 появилось множество проектов по оснащению ИТ-инфраструктурой вновь строящихся объектов. Очень активно, по его словам, развивается и сектор госуслуг, заметно прогрессируют также ИТ в нефтяных компаниях.

Александр Дмитриев, заместитель генерального директора компании «ЭВОЛА», замечает, что на рынке консалтинговых услуг, связанных с внедрением решений SAP для автоматизации процессов управления персоналом, в 2016 году было заметно существенное оживление, которое особенно ярко было видно на фоне 2015 года. Отдельно он отмечает давление политического фактора. По его словам, тренд импортозамещения активно продвигается в крупном государственном бизнесе, что оказывает сдерживающее влияние на усилении позиций SAP и соответственно на объеме рынка SAP консалтинга.

В ICL Services полагают, что современный российский ИТ-рынок продолжает испытывать значительные сложности, причиной которых в первую очередь является сложная экономическая ситуация и ослабление рубля на мировом рынке. Это, в свою очередь, приводит к снижению покупательской способности в частном секторе, что значительно сокращает инвестиции компаний в ИТ.

*Говоря о влиянии внутренних факторов на ИТ в России стоит отметить меры, связанную с импортозамещением. На сегодняшний день нельзя однозначно оценить влияние данной меры на рынок: с одной стороны, это привело к развитию ИТ в России, увеличилось количество продуктов и сервисов отечественного производства, а компании начали переключаться с работы с зарубежными ИТ-вендорами и компаниями на российские; с другой стороны, можно наблюдать рост цен на рынке ИТ-услуг и продуктов. Тем не менее компании продолжают инвестировать в ИТ, а также в сервисы и услуги, которые так или иначе способствуют развитию ИТ-инфраструктуры компании и решают приоритетные в сложившихся условиях бизнес-задачи, - отмечают в ICL Services.*

Лев Николау, глава компании «Атринити», группа «Астерос», считает, что текущее состояние рынка ИТ у нас в стране отражает общую экономическую ситуацию и эффект санкций. В частности, наблюдается очевидное сокращение бюджетов на ИТ в ведущих отраслях экономики страны, а особенно это чувствуется в нефтяной отрасли и всей эко-системе этой отрасли.

*«При этом я далек от констатации глубокой депрессии на ИТ-рынке. Можно выделить пул направлений, которые не только сохранили прежние темпы развития, но и выросли на фоне общего спада рынка ИТ. Прежде всего, речь идет о сервисах виртуализации и облачных вычислениях, внедрение которых позволяет повысить эффективность ИТ-инфраструктуры при одновременном снижении издержек,» - говорит глава «Атринити». В то же время, он отмечает, что российский рынок ИТ ведет себя неоднородно.*

*«Я бы разделил его как минимум на две части по степени зрелости. При этом размер этих двух частей не равнозначный. К одной из частей (явно большей) я бы отнес наиболее зрелые отрасли нашей экономики: финансовый сектор, телеком, розничную торговлю, нефтегаз. Этот рынок отличается тем, что завершил базовые инвестиции и в основном фокусируется на поддержке уже внедренных систем и осознании того, что делать с накопленными данными. В этих индустриях актуальны новые направления развития ИТ: управление данными, интернет вещей, другие новинки. Эти компании не готовы делать новые инвестиции в еще недавно традиционные для интеграторов темы, такие как ERP, CRM, документооборот или ITSM. Однако растущий объем данных требует расширения систем хранения и резервирования – один из важных факторов роста инвестиций в ИТ инфраструктуру. Клиенты этого сегмента уже стали опытными заказчиками ИТ услуг и поэтому умеют работать с интеграторами и вендорами, оказывая давление на маржинальность бизнеса подрядчиков и тем самым сжимая рынок ИТ, - рассказывает Лев Николау. - Ко второй части рынка я отношу клиентов из менее зрелых отраслей: машиностроение, ЖКХ, транспорт, некоторые госорганы и*

*госкорпорации (независимо от отрасли). Компании в этих отраслях переживают практически то, что более зрелые компании проходили 10-15 лет назад. Эти индустрии не обладают достаточным инвестиционным рычагом, но пытаются не устареть окончательно и подтянуть ИТ и бизнес эффективность до приемлемого сегодня уровня. Здесь идет традиционный инвестиционный цикл: сначала ИТ инвестиции делают в важных областях операционной деятельности: закупки, логистика и склады, ремонты, управление строительством и активами, а затем инвестируют в повышение уровня автоматизации во вспомогательных функциях: финансы, HR. Этим компаниям приходится инвестировать, но так как денег не так много, как было в зрелых индустриях 10 лет назад, то маржинальность проектов значительно ниже, что также оказывает влияние на размер рынка.»*

*«В целом по рынку можно сказать, что клиенты хотят получить больше ценности за меньшие бюджеты и у них это нередко получается. Ситуация, которая обычно случается в период экономического кризиса,» - добавляет он.*

## **Какие сегменты российского рынка ИТ-услуг показывают наибольший рост?**

В условиях дефицита средств, когда операционные расходы урезаются насколько это возможно, есть одна статья, без которой обойтись нельзя никак – это поддержка ИТ-инфраструктуры. Поэтому именно этот сегмент услуг показывает самую устойчивую динамику уже не первый год.

Как отмечает директор компании «Форс – Центр разработки» Степан Томлянович, под технической поддержкой понимается довольно широкий спектр услуг, позволяющих с минимальными затратами обеспечить высокую производительность и надежность систем. *«Это и технический консалтинг, и аудит, и миграция на новейшие версии ПО, и конфигурирование. Мы, к примеру, создали специальное предложение «ФОРСированная поддержка», предусматривающее не только бесперебойную эксплуатацию ИТ-платформ, но и создание новых возможностей для наращивания вычислительных мощностей на имеющемся оборудовании,» - говорит он.*

Стабильным остаётся спрос на заказную разработку и тесно связанные с нею услуги по тестированию информационных систем. Из новых ИТ-услуг быстрее всего сейчас развивается направление облачных услуг, и, хотя их доля пока невелика, потенциал для роста выше, чем у какого-либо иного сегмента.

**Светлана Вронская, директор по маркетингу ГК «Корус Консалтинг»,**

считает, что облачная модель становится привычной для клиентов, поскольку необходимые им решения, среди которых современные учетные системы, решения для взаимодействия с клиентами, оперативный документооборот, продукты для оптимизации поставок, доступны в облачном варианте. В то же время, по оценке Светланы Вронской, в текущем году вырастут все классические сегменты рынка ИТ-услуг. Помимо этого, интерес сейчас вызывают инновационные ИТ-продукты, которые помогают клиентам быстро оптимизировать тот или иной бизнес-процесс. *«В частности, по нашей продуктовой линейке мы видим синергию новых платформ, которыми мы ранее не занимались (например, решения по дополненной реальности, сложная аналитика), с нашим основным бизнесом в области ИТ-услуг –*

*внедрением бизнес-приложений,»-- рассказывает Вронская.*

Игорь Литвинов, руководитель отдела системной архитектуры компании «Ланит-Интеграция» (входит в группу «Ланит»), отмечает активное развитие технологии, связанных, с одной стороны, с мобильностью, с другой – с защитой данных. *Это процессы, которые подпитывают друг друга.*

*Мобильность требует повышенного внимания к защите информации, а новые средства защиты позволяют расширять использование мобильных устройств, - говорит он.*

По мнению Юрия Панченко, заместителя директора Сервисного центра по организации производства компании «Инфосистемы Джет», в 2015-2016 гг. наибольший рост был отмечен в таких направлениях, как аутсорсинг ИТ-инфраструктуры и прикладных систем, включая облачные услуги. Однако, как отмечает Панченко, из-за роста киберпреступности наметился дополнительный вектор развития – усиление безопасности уже потребляемых ИТ-услуг и повышение требований по ИБ к создаваемым прикладным системам.

Александр Файнбойм, руководитель направления ИТ-аутсорсинга «Крок», фиксирует большой спрос на ИТ-услуги, связанные с сохранением функционала существующей ИТ-инфраструктуры предприятий. По его словам, связано это с тем, что компании экономят и критично подходят к тратам на ИТ, инвестируя в основном в скоротечные проекты с быстрой окупаемостью.

*Но так как рынок постепенно оживает, то уже в следующем году можно ожидать появления некоторого числа масштабных и сложных проектов,*

*направленных на развитие, - полагает эксперт. - А это, в свою очередь, приведет к планомерному росту спроса на аутсорсинг поддержки. На мой взгляд, мы перешли тот рубеж недоверия, который был у наших заказчиков по отношению, например, к удаленному администрированию систем или размещению инфраструктуры в облаках. Мы видим увеличивающийся интерес к таким услугам.*

Владимир Турлачев, руководитель группы технической поддержки и ИТ-аутсорсинга компании Softline, наблюдает наибольший рост в двух диаметрально разных сегментах. С одной стороны, это самые простые услуги по типу распределенного обслуживания пользователей. С другой - сервисы, где требуется привлечение инженеров экспертного уровня.

*Это очень красноречиво показывает соответствие состоянию экономики: как правило, неэффективно делать самостоятельно самые простые и самые сложные работы, - говорит Турлачев.* Станислав Парфенов, директор по сервисной поддержке и аутсорсинговым решениям Konica Minolta Business Solutions Russia, видит активное развитие специфических ниш аутсорсинга. *Например, еще 5-10 лет назад компании активно закупали печатное оборудование для офисов, не размышляя о передаче непрофильных офисных функций внешнему подрядчику, а сейчас рынок аутсорсинга печати растет на 5-10% в год, и мы прогнозируем дальнейший рост этого направления, - поясняет Парфенов.* Он также добавляет, что заказчики активно интересуются сервисами в области бережливой и защищенной печати, комплексного управления данными организации и решениями по идентификации пользователей.

*«Перспективная ниша – развитие ИТ-услуг в сфере обработки больших данных, услуги в области мобильности. Общие тренды в области ИТ-услуг – ужесточение требований заказчиков и снижение рентабельности проектов, переход от длительных внедрений к краткосрочным этапам, в результате каждого из которых заказчик уже может получить готовую функциональность, вполне осязаемый и быстрый эффект. В ближайшем будущем акцент в корпоративной ИТ-инфраструктуре еще больше сместится в направлении облачных сервисов и удобной интеграции популярных в корпоративной бизнес-среде инструментов друг с другом,»– считает эксперт.*

Александр Белов, директор департамента системных инженеров ГК «Компьюлинк», отмечает, что главный вопрос, который задают себе в последние годы владельцы компаний, - как масштабировать бизнес, но при этом удешевить его обслуживание?

По его мнению, эффективным решением этой дилеммы становятся гиперконвергентные системы, которые в данный момент показывают уверенный рост на российском рынке ИТ. Использование этой инновации способствует увеличению эффективности бизнес-процессов. Легкость в развертывании и масштабировании из одной точки входа делают это решение особенно привлекательными для крупных холдингов и корпораций, ведь позволяет сократить ресурсы на установку и обслуживание. В то же время в сфере SMB возможность внедрения гиперконвергентных систем пока недостаточно обоснована из-за сниженных потребностей самой компании и высокой стоимости решения.

*«Уход в гиперконвергентность упрощает задачу ИТ-специалистам, которые могут предложить заказчикам уже полностью сформированное самостоятельное решение, вместо того чтобы готовить комплексное предложение из продуктов разных производителей и вендоров. Вполне возможно, с дальнейшим развитием этого тренда российские специалисты также возьмут курс на разработку этих легкомасштабируемых систем, ведь пока они представлены только зарубежными разработчиками,» - говорит Белов.*

Другой класс инфраструктуры, который в ближайшие годы может показать рост, это технология SD-WAN, рекомендованная к внедрению в компаниях, имеющих многочисленную сеть территориально распределенных филиалов. Опять же, необходимость использования данной технологии оправдана запросами растущего бизнеса и увеличивающимся количеством новых филиалов крупной компании. Ведь использование решения SD-WAN обеспечивает надежный доступ к критически важным системам и приложениям для географически распределенной организации.

Что касается отраслей, то здесь, по мнению экспертов, рост ИТ-услуг затронет в первую очередь незрелые отрасли, такие как машиностроение, ЖКХ, транспорт, строительство - именно здесь будут точки роста ИТ-услуг.

*«Это может показаться странным, но именно сейчас этим отраслям становится по силам инвестировать в относительно современные решения и достаточно быстро нагнать своих более зрелых сородичей,» - полагает Лев Николау, глава «Атринити». «В зрелых индустриях, по его мнению, роста ожидать не стоит, более того, сокращение ИТ бюджетов продолжится. Но это*

не коснется информационной безопасности - королевы роста в текущих условиях. Спрос на инфобез будет расти еще несколько лет во всех зрелых отраслях экономики,» - уверен Николау.

Другая область роста – импортозамещение в госорганах и госкорпорациях. На фоне санкций, бизнесы начали уделять особое внимание вопросам ИТ-рисков. На этом фоне появилась возможность продвижения российского программного обеспечения. Импортозамещение становится частью словаря не только среди чиновников, но и в бизнесе. Отсюда повышенный интерес интеграторов к созданию собственных продуктов, а зарубежных вендоров к OEM продуктам.

*«Трудно предсказать последствия этой тенденции, так как размер российского рынка недостаточно большой, чтобы поддерживать серьезные бизнес решения локальных вендоров для крупных корпораций. Плюс корпорации уже инвестировали в существующие решения мирового класса. Но уверен, что ряд отечественных продуктов прорвется на международные рынки и смогут стать успешными не только в России. Но это все только в будущем. А пока у нас кризис,» - говорит Лев Николау.*

В ICL Services, опираясь на собственный опыт, говорят, что лидирующие позиции продолжают занимать публичный сектор – 24%, производство – 21%, банковский сектор – 20%. При этом в секторе телекоммуникаций было реализовано 14% проектов компании, проекты в секторе коммунальных услуг заняли 7%, по 5% проектов было реализовано в ритейле и транспортном секторе и по 2% в страховании и в секторе оказания услуг и сервисов.

В компании считают, что в условиях нестабильной экономической ситуации производственный сектор продолжит инвестировать в модернизацию ИТ. Кроме того большое значение на развитие ИТ в нефтегазовой отрасли, металлургии, химической промышленности и автомобилестроении будет оказывать мера по импортозамещению и переключению внимания на отечественные продукты российских вендоров и интеграторов.

Несмотря на текущую политико-экономическую ситуацию в стране и приостановку ранее запланированных крупных ИТ-проектов, банки также продолжают развивать ИТ не только с точки зрения поддержания текущей инфраструктуры, уверены в ICL Services. Телекоммуникационные компании продолжают значительное инвестирование в обеспечение информационной безопасности, кроме того инициатива закона о персональных данных фактически вынуждает вкладывать денежные средства в построение или аренду ЦОД, которые смогут обрабатывать и хранить всю необходимую информацию. Бизнес-аналитика и аналитика в режиме реального времени также продолжает быть в центре внимания телекоммуникационных компаний, заключают в ICL Services.

## **Тренды российского рынка ИТ-услуг**

### **«Все как сервис»**

Российский рынок ИТ-услуг постепенно переходит к сервисной модели развития — XaaS («все как сервис»). Экономика в целом уверенно движется в направлении сервисно-ориентированной модели, и ИТ это касается прежде всего.

Директор «Форс – Центр разработки» Степан Томлянович, отмечает, что услуг становится больше, они усложняются технологически, все в большей степени становятся виртуальными и, главное - доступными. Хороший пример, по его словам, это облачные сервисы, которые позволяют компаниям любого масштаба получать доступ к первоклассным программным продуктам, купить которые они раньше не могли.

**Светлана Вронская из ГК «Корус Консалтинг»**, считает, что облачные сервисы становятся уже нормой для всех отечественных компаний. «*Разнообразие предложения на рынке – во всех подвидах ...aaS – говорит о полноценном рынке облаков в России. Следующим шагом, который уже реализуют некоторые системные интеграторы, будет создание собственной облачной платформы, в рамках которой интегратор не только будет предоставлять широкий спектр сервисов в собственном или партнерском дата-центре, но и нести полную ответственность за функционирование облачных решений у заказчика,*» - говорит Вронская.

## **Оптимизация**

Сегодня большинство заказчиков меняют свой подход к ИТ в сторону оптимизации бюджетов с фокусом на нескольких ключевых проектах. Нередко эти проекты ведутся в области управления данными и аналитики, повышении эффективности использования инфраструктуры.

Как отмечает Лев Николау, под влиянием кризиса бизнес вынужден совершенствовать навыки отделения зерен от плевел. «*Рынок становится более требовательным и внимательным к вопросам эффективности ИТ: объемам первоначальных затрат, срокам возврата инвестиций,*

*качественному влиянию на бизнес-процессы и внятому финансовому результату,»-- говорит он.*

Стоит отметить, что под оптимизацией разные компании понимают разные задачи.

Юрий Панченко из компании «Инфосистемы Джет», замечает, что сейчас рынок поделился на две части. Первая, по его словам, это те компании, которые в кризисный период сокращали расходы за счет отказа от ряда услуг. *«Для них тренд сохраняется: минимум затрат и только критически важные услуги. Что характерно, их бизнес тоже еще в кризисе,»-- отмечает Панченко.* С другой стороны, те, кто в кризис оптимизировал расходы за счет повышения гибкости, эффективности и качества потребляемых ИТ-услуг, – на сегодня кризис в целом преодолели. *«Такие заказчики понимают, чего они хотят, как и у кого это можно получить. Именно они обеспечивают экспоненциальный рост рынка ИТ-сервисов,»-- заключает эксперт.*

## **Импортозамещение**

Одним из основных трендов последних лет является импортозамещение. Закон, обязывающий госкомпании отдавать предпочтение российским разработкам, всколыхнул активность и коммерческих организаций. Видимо, предчувствуя наступление импортозамещения на все отрасли экономики и сферы бизнеса, некоторые компании стремятся заранее обеспечить независимость своей инфраструктуры от импортного влияния, даже если пока еще условия к этому не созданы.

По словам Александра Белова, директора департамента системных инженеров ГК «Компьюлинк», в этом случае в качестве эксперимента заказчики могут попробовать интегрировать отечественные решения с западными в рамках отдельно взятого проекта. Но для реализации таких контрактов требуется предварительно получить консультации западных производителей и провести тестовые испытания на совместимость.

Александр Дмитриев из компании «Эвола», называя импортозамещение ключевой тенденцией, добавляет при этом, что оно никак не связано с реальной потребностью бизнеса, а является навязываемым трендом. *«Соответственно мы предполагаем рост объема услуг компаний, работающих с российскими производителями программного обеспечения,»-- говорит Дмитриев.*

Директор компании «Форс – Центр разработки» Степан Томлянович, отмечает, что в связи с импортозамещением наметился тренд по переводу интеграторами части своих продуктов на платформы с открытым программным кодом. Разработчики осваивают новые возможности, чтобы помочь заказчикам перевести часть существующей инфраструктуры на СПО, либо разработать на нем новые функциональные модули или системы.

### **«Цифровая трансформация»**

Сегодня много говорят о концепции «цифровой трансформации», которая предполагает опережающее развитие широкого спектра услуг с использованием новейших технологий. Кроме облачных вычислений это онлайн-аналитика, большие данные, мобильные технологии.

Одновременное применение этих технологий дает синергетический эффект, создавая для компаний новые способы работы с клиентами, что часто принципиально меняет организацию бизнеса, говорит Степан Томлянович, добавляя, что такие «традиционные» ИТ-услуги как технологический аудит и техническая подде

