

25 ноября 2016

Переход на отечественное

Российский IT-рынок объемом \$16 млрд (в Петербурге — около \$1,5 млрд) по самой своей природе — самый открытый по отношению к внешнему миру и самый зависимый от взаимодействия с ним. А потому все основные тенденции отрасли напрямую связаны с политическими отношениями России и Запада, санкциями и импортозамещением. Президент «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов дал свою оценку теме.

Основные показатели остаются стабильными. Объем рынка в долларовом исчислении после падения в 2 раза сохраняется на прежнем уровне. Массовых банкротств не наблюдается, немногочисленные случаи касаются в основном небольших компаний. Почти нет и сделок по слиянию и поглощению. Впрочем, крупные компании растут быстрее и активно переманивают к себе сотрудников из малых предприятий. Это можно считать скрытыми слияниями и поглощениями.

По словам аналитиков, внутренний IT-рынок закончит этот год с теми же показателями, что и прошлый. «Российские производители ПО смогут наращивать продажи на внутреннем рынке чуть быстрее, чем зарубежные компании, работающие в России. Это связано в первую очередь с падением курса национальной валюты, а также с курсом на импортозамещение, — говорит президент НП «Руссофт» Валентин Макаров. — Предприятия различных отраслей, которые попали под санкции, а также те компании,



которые находятся под угрозой санкций, активно переходят на отечественное ПО (в том числе на разработанное на базе свободного ПО). Санкции и девальвация рубля более всего стимулируют процесс импортозамещения».

Впрочем, импортозамещение началось еще до 2014 года, напоминают участники рынка. Разница только в том, что в последние два с половиной года оно идет ускоренными темпами. Являются ли санкции и вызванное ими импортозамещение в большей степени благом или же злом — вопрос формулировок и конкретных проявлений.

«Краткосрочно импортозамещение — это стресс для рынка, это примерно то же, что болезнь для организма. Но долгосрочно организм вырабатывает иммунную защиту — и то же самое происходит с рынком, — **отмечает президент ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов.** — Если на государственном уровне продолжится лоббирование отечественных IT-продуктов, то сами продукты будут становиться лучше».

С санкциями сложнее: из-за них теряется контакт с зарубежными коллегами. «Влияние санкций на компании отрасли невелико, — говорит Валентин Макаров. — С одной стороны, они получают некоторое преимущество на российском рынке. С другой — стало сложнее работать на американском и европейском рынках, которые являются для них основными. Обострение отношений отражается на доверии западных заказчиков к российским компаниям и российским решениям. Даже специализированные западные медиа, которые ранее в политических играх не участвовали, стали политизированными».

Что касается внутреннего спроса, то кризис сформировал новые правила игры. Заказчики стараются оптимизировать затраты, законодательство склоняет их к выбору отечественных решений, а финансовая ситуация — к экономии. Оборудование заказывают все реже, а услуги — все чаще.

«Заказчики переориентировались на IT-услуги, начиная с аутсорсинга вычислительных мощностей и заканчивая аутсорсингом технической поддержки, — рассказывает генеральный директор компании «Крок» Борис Бобровников. — Об облачных технологиях перестали думать абстрактно и начали доверять им основные бизнес-процессы. Топ-менеджмент компаний всерьез погрузился в процессы планирования новых IT-проектов: руководители не боятся пробовать умные решения, например большие данные, бизнес-аналитику».

«Главным явлением в отрасли стала цифровая трансформация, — соглашается генеральный директор «Петер-сервис» Игорь Горьков. — И телеком-компаниями, и банки наконец перешли от слов к делу — практически у всех крупных игроков появились реально работающие кейсы в области цифровых сервисов».

«А что же государство? Если оставить в стороне вопрос об импортозамещении, то у участников рынка и его экспертов есть к чиновникам серьезные вопросы. Государственное финансирование стартапов в отрасли продолжается, но его объемы заметно сократились, — отмечает Валентин Макаров. — Непонятно, будет ли продлена льгота по страховым взносам, что тоже является важным вопросом для рынка».

«Сам по себе запрет на западный софт не решает проблему поддержки отечественного производителя, — напоминает Борис Бобровников. — На новые разработки нужны инвестиции. Если бы рынок получил такую поддержку, результат не заставил бы себя ждать. Неслучайно наши программисты считаются лучшими в мире».

«Не помешала бы и поддержка со стороны государства в вопросе о продвижении отечественной продукции на внешние рынки», — говорит Александр Семенов. «Хорошие программисты и курс рубля совместными усилиями могли бы сотворить чудо, но оно невозможно без господомощи. Впрочем, отечественные компании уже и сами активизируют выход на внешние рынки, — отмечает Валентин Макаров. — Сдерживают этот процесс только сравнительно низкие вложения в маркетинговые кампании».

Сейчас доля российского оборудования и услуг на международной арене гораздо ниже, чем могла бы быть. По оценкам экспертов, она не превышает 2%.

Впрочем, по некоторым направлениям (скажем, в сегменте услуг по разработке ПО) Россия входит в первую тройку.

Интересно, что, несмотря на политические особенности, объемы взаимодействия с США и ЕС по-прежнему намного выше, чем с политическими союзниками.

«Процесс перетечки мозгов идет в обе стороны. С одной стороны, в России появилось несколько тысяч специалистов из Крыма и Донбасса. С другой — продолжается небольшая эмиграция на Запад, в основном она затрагивает

сотрудников небольших или региональных компаний. Заинтересованность иностранных компаний в российских специалистах очевидна, — говорит Игорь Горьков. — Они борются за кадры, все чаще открывая свои офисы в России».

Краткосрочная перспектива отрасли видится ее участникам и экспертам если не радужной, то как минимум неплохой.

«Через несколько лет потребности крупных компаний в IT-услугах и разработках возрастут на порядок, — отмечает Игорь Горьков. — Можно ожидать широкого распространения модели Managed Services: внешние разработчики и поставщики решений будут отвечать не только за создание и поддержку цифрового сервиса, но фактически управлять им на условиях аутсорсинга — отвечать за показатели эффективности, выпускать новые релизы, работать с конечными пользователями».

Остальное будет зависеть от способности участников рынка адаптироваться к меняющимся политическим (и, как следствие, отраслевым) правилам игры. И от способности государства не только принимать политические решения, но вслед за «А» говорить «Б», поддерживая ключевую отрасль в соответствии с этими самыми решениями.

[Подробнее о решениях в рамках политики импортозамещения - отечественные ИТ-решения](#)

Материал опубликован в газете «Деловой Петербург», ноябрь 2016 г.