

09 января 2023

Развитие в новой нормальности: ИТ-тренды на 2023



Александр Семенов,
руководитель «КОРУС
Консалтинг» и бизнес-ангел.

События прошедшего года, западные санкции и уход зарубежных компаний повлияли на весь российский бизнес. Отечественные предприятия, с одной стороны, оказались на грани выживания, с другой — получили возможность занять освободившиеся ниши. Генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов рассказывает, что сейчас происходит на ИТ-рынке и как изменится спрос на ИТ-продукты в 2023 году.

УМЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ



Первое оцепенение, связанное с событиями этого года, проходит. Бизнес продолжает работать. Несмотря на то, что за первые девять месяцев 2022 года российские компании продемонстрировали падение индекса промышленного производства, показатели некоторых сегментов вышли на плато, а отдельные направления начали рост.

По данным аналитической компании Infoline, крупнейшие продуктовые сети за этот период увеличили совокупную выручку на 26,5%. Аналитики Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования указывают на постепенное восстановление производства машин и оборудования.

Эксперты Центра развития НИУ ВШЭ отмечают, что в целом уровень промышленного производства, с поправкой на календарный и сезонный факторы, сейчас даже немного превышает «допандемийный».

Конечно, восстановление всех сегментов рынка, связанное с построением новых логистических цепочек, поиском новых поставщиков комплектующих и сменой каналов сбыта, может занять некоторое время. Именно в этот период идет активная трансформация рынка: ушли многие крупные игроки, обострилась борьба за лидерские позиции.

Однако компании не могут долго находиться в состоянии неопределенности. Они адаптируются и продолжают жить.

Рано или поздно турбулентность закончится, **и в выигрышном положении окажутся те, кто даже в кризисный период повышал собственную эффективность и трансформировал бизнес-процессы**, исходя из запросов рынка.

Конкуренции меньше точно не станет, поэтому сегодня стоит сосредоточиться на тех инструментах, которые в дальнейшем обеспечат преимущества, выраженные в измеримых показателях.

АДАПТАЦИЯ К РАЗВИТИЮ

Каждая компания подошла к этому кризису с определенным набором возможностей и ограничений. Те, кому удалось закрепить восстановительный тренд или нарастить маржу, сейчас активно инвестируют в ИТ-продукты, чтобы в будущем гарантированно обеспечить себе долю рынка.

Исходя из опыта общения с нашими клиентами, можем сказать, что наибольшая часть бизнеса продолжает рассматривать ИТ как основной инструмент для дальнейшего развития. В связи с общей экономической

ситуацией компании стали требовательнее подходить к выбору ИТ-решений: критерий «значимый и измеримый результат» стал ключевым.

Также из-за ухода многих западных вендоров, таких как Oracle, Microsoft, SAP, вложения в ИТ-инфраструктуру, в частности в импортозамещение ПО, стали касаться не только повышения эффективности, но и выживания бизнеса.

Все эти факторы позволяют выделить **несколько наиболее ярких тенденций в сфере ИТ, которые будут актуальны в 2023 году.**

1. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СОФТА

Крупные игроки, в особенности российские подразделения транснациональных корпораций, готовятся к возможным отключениям от критических для бизнеса ИТ-систем. Это может привести к полной остановке процессов и обернуться катастрофой для репутации и огромными финансовыми потерями.

В этом смысле переход на отечественный софт позволит снизить риски и обеспечить бесперебойную работу ПО. Наиболее востребованными становятся сложные высоконагруженные ERP и WMS-системы, корпоративные сервисы, а также СЭД, ECM и BPM-решения.



2. ПЕРЕХОД С ЗАПАДНЫХ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ НА РОССИЙСКИЕ

Повышенный интерес российского бизнеса к облачным сервисам отмечался и в 2020, и в 2021 годах. Но в этом году существенно вырос именно рынок отечественных облачных услуг. Это связано с резким переносом данных в российские облака, а также с нехваткой аппаратных платформ.

3. ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ КРУПНЫХ ИТ-СИСТЕМ, ОСНОВАННЫХ НА ЗАПАДНЫХ ПЛАТФОРМАХ

Не все компании готовы сразу заменить западное ПО на отечественное: для этого требуются серьезные вложения и время. К примеру, полноценная замена ИТ-инфраструктуры на базе SAP может занять несколько лет.

В ближайшее время некоторые компании будут работать на западных платформах в автономном режиме. Поэтому уже сегодня мы наблюдаем рост спроса на ИТ-поддержку зарубежных систем, который будет продолжаться и в 2023 году.

4. РОСТ СПРОСА НА ЗАКАЗНУЮ РАЗРАБОТКУ



На рынке далеко не всегда присутствуют полноценные российские аналоги западных ИТ-решений. Это уже привело к повышенной востребованности в области авторских продуктов для конкретных отраслей бизнеса — ритейла, логистики, промышленности и т.д. Однако это не означает, что компании будут пользоваться исключительно авторским софтом: сегодня растет спрос на гибридные решения. Сочетания заказной разработки и готовых ИТ-продуктов, с одной стороны, позволят решать бизнес-задачи, с другой — не потребуют колоссальных вложений.

5. РАЗВИТИЕ БИЗНЕСОМ СОБСТВЕННОЙ ИТ-ЭКСПЕРТИЗЫ

В этом году торговые сети зарегистрировали рекордное количество ИТ-компаний. Конечно, во многом это связано с тем, что с июля 2022 года изменились требования к аккредитованным организациям в сфере ИТ, а также с установлением для них налоговых льгот на период 2022 — 2024 годов.

Тем не менее, еще до этого многие предприятия финансового сектора, ритейла, электронной коммерции и других отраслей начали активно развивать собственные цифровые проекты.

Последние несколько лет количество ИТ-вакансий росло практически во всех сферах, что говорит о постоянно повышающемся спросе на прикладные цифровые решения, предназначенные для конкретных задач. В дальнейшем бизнес, обладая огромным опытом в своей отрасли, базой клиентских данных

и понимая запросы потребителей, будет делать ставку на развитие собственных специализированных ИТ-продуктов.

Вопреки неоднородным экономическим показателям, большинство наших клиентов из разных сегментов не сокращают свои ИТ-бюджеты и продолжают работу над ИТ-проектами.

Информационные технологии в ближайшие несколько лет точно останутся основным драйвером роста для большинства сегментов бизнеса, как b2b/b2c, так и b2g. Для одних ИТ-инструменты позволят нарастить свои конкурентные преимущества, сохранить и расширить клиентскую базу, для других — сократить издержки и повысить производительность. В текущей ситуации компании понимают важность диверсификации бизнеса, расширяют портфель услуг и продуктов, пробуют выходить на новые рынки, ищут освободившиеся ниши. Это требует грамотного подбора ИТ-инструментов, которые в будущем помогут обеспечить стратегические преимущества.

Поэтому ожидать падения спроса на ИТ-решения в ближайшие годы точно не стоит, скорее, можно говорить о перераспределении структуры рынка и создании новых направлений и ИТ-продуктов, которые будут генерировать прибыль.