

06 октября 2021

# Российский BI-рынок: особенности развития и ключевые тенденции



Светлана Вронская

Эксперт департамента  
аналитических решений ГК  
«КОРУС Консалтинг»

Российский рынок BI-систем последние несколько лет показывает положительную динамику. Это замечают и практически все опрошенные TAdviser эксперты этого рынка, в том числе и эксперт департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг» Светлана Вронская.

По итогам 2020 года первое место в рейтинге крупнейших поставщиков BI-решений в России заняла компания «Лига Цифровой Экономики». Её выручка от реализации BI-проектов увеличилась более чем на 200% и достигла 6,7 млрд рублей. В первую тройку также вошли компании «Крок» и Parma TG.

20 компаний рейтинга показали положительную динамику выручки. У 10 из них зафиксирован рост доходов, превышающий 50%. Наибольшая динамика отмечена у компаний ФТО (+268,1%), «Лига Цифровой Экономики» (+223,1%) и «Доверенная среда» (+204,3%).



# Крупнейшие поставщики ВІ-решений в России

по выручке от ВІ-проектов за 2020 год\*



\* в млн рублей

**TADVISER**

Рынок российских BI-систем показывает положительную динамику, констатирует Николай Бехтерев, генеральный директор Modus BI. — Уже во второй половине 2020 года стало очевидным, что постепенно приостановленные проекты будут возобновляться.»

Артем Гришковский, коммерческий директор компании «Доверенная среда» (входит в ГКС), тоже видит позитивный рост рынка в этом году. Эксперт отмечает при этом, что пандемия коронавируса менее болезненно повлияла на темп роста BI-рынка в сравнении с другими отраслями ИТ.

Роман Дзвинко, исполнительный директор НПЦ «БизнесАвтоматика», констатирует рост выручки лидеров рынка по итогам прошлого года.

«Выручка лидеров рынка средств аналитики в 2020 году, несмотря на пандемию, увеличилась. В этом году рынок также продолжает расти. Аналитика будет постепенно внедряться компаниями во все бизнес-процессы» — дополняет он.

Генеральный директор Sapiens.Solutions Юрий Ефаров отмечает, что компания работает преимущественно с банковским сектором и ритейлом, и констатирует в этих отраслях большой рост.

«Банковский сектор традиционно был локомотивом по работе с данными, а последние пару лет некоторые банки начинают, в том числе развивать и собственную экосистему разных продуктов, — говорит он. — И первое, что позволяет точнее расставить акценты и более таргетированно предлагать продукты, — это накопленные данные. В ритейле же, я думаю, сказывается высокая планка, которую выставили Ozon, Яндекс и другие маркетплейсы. Чтобы оставаться конкурентоспособными, ритейловые сети вынуждены использовать все возможные ресурсы, в том числе BI. Причем как для поддержания продаж, так и для сквозной аналитики, которая позволяет принимать решения, опираясь на конкретные данные.»

Партнер компании «Лига Цифровой Экономики», директор практики инновационных технологий Владимир Бахов делает акцент на активной цифровизации новых отраслей бизнеса и государства, поддерживающей интерес к BI, и большом потенциале AI в плане поддержки положительной динамики развития рынка.

«С каждым днем мы получаем все больше и больше разнообразных данных из различных каналов, — говорит эксперт. — AI-методы анализа и работы с данными еще мало распространены на рынке, хотя они являются эффективным способом монетизации данных и помогают создавать более удобные и качественные сервисы для конечных потребителей.»

Исполнительный директор SAP CIS Алексей Петунин связывает устойчивую тенденцию роста интереса к аналитике с пандемией, когда компании начинают с помощью анализа данных искать альтернативные источники дохода, оптимизировать логистические цепочки и перераспределять финансовые потоки.

Директор проектов по аналитике в компании Navicon Максим Озеров напоминает о том, что в пандемию многие процессы перешли в онлайн, что и привело к возрастанию роли аналитики. Люди стали чаще оставлять цифровой след, ключевым фактором стало умение анализировать эти данные и эффективно использовать результаты анализа. Это привело к значительному увеличению количества проектов по созданию хранилищ данных и внедрению BI-платформ.

Оптимистично видит ситуацию и Юлий Гольдберг, руководитель практики BI GlowByte. Он констатирует прирост рынка в последние годы на порядок, причем во многом за счет набирающего силу спроса на системы самообслуживания (self-service BI) и возросшем интересе к бизнес-аналитике у предприятий сегмента СМБ.

«Тренд на self-service BI набирает обороты, поэтому становится больше пользователей, отчетов и дашбордов, — говорит эксперт. — Еще два-три года назад были сотни BI-пользователей и десятки дашбордов, сегодня в крупных компаниях уже тысячи пользователей и сотни дашбордов — прирост на порядок. Также способствует росту рынка появление интереса к BI у компаний сегмента СМБ. Они покупают несколько пользовательских лицензий (иногда достаточно и одной) и начинают использовать BI вместо Excel.»

Определенным диссонансом на фоне остальных экспертных мнений прозвучала оценка директора Loginom Company Алексея Арустамова, который отметил, что в прошлом году компания ощущала спад на рынке. Отчасти это связано с тем, что большая часть клиентов компании – это негосударственные компании, а им приходилось особенно сложно, предположил эксперт. Однако в этом году чувствуется серьезный подъем, связанный не только с отложенным спросом, но и с ростом интереса к аналитике, заключил он.

## Отличия российского рынка от мирового

Вместе с тем, по динамике и темпам роста российский BI-рынок находится в русле мировых тенденций, хотя и отстает в ряде аспектов. Об этом говорят и эксперты, прокомментировавшие по просьбе TAdviser основные особенности российского рынка BI.

Российский рынок бизнес-аналитики развивается по тем же канонам, что и мировой — это признают большинство экспертов. Вместе с тем они констатируют отставание по ряду направлений – например, в части использования облачных платформ. И, конечно, все говорят о специфике российского рынка в виде импортозамещения. Есть и другие особенности рынка бизнес-аналитики в России в сравнении с мировым. Некоторые эксперты даже категорично утверждают, что пути российского и глобального

ВІ-рынков развития расходятся.

Артем Гришковский, «Доверенная среда», отмечает большую долю ВІ-проектов в госсегменте. Это привело, по его оценке, к появлению ряда коробочных ВІ-решений, отсутствующих в западных продуктах.

«Вторая особенность — это более длительный путь к осознанию необходимости специального продукта для бизнес-анализа, — говорит эксперт. — Сейчас наш рынок пришел к осознанию того, что сами данные в исходном виде никакой ценности не несут, а служат только инструментом для получения новых знаний для основы качественных и быстрых управленческих решений.»

Николай Бехтерев подтверждает, что развитие российского сегмента ВІ-систем планомерно следует общемировым тенденциям. Он отмечает, что ряд государственных ВІ-проектов на российском рынке отличаются большей масштабностью, количеством бизнес-пользователей и источников информации.

Роман Дзвинко видит специфику во фрагментарном подходе к автоматизации и сегментации направлений развития ВІ.

«Основная специфика российского рынка внедрений ВІ состоит в том, что большинство компаний используют в своей работе несколько изолированных систем бизнес-анализа, которые решают задачи отдельных пользователей, подразделений и департаментов, — говорит он. — Западные же заказчики, как правило, внедряют аналитическую систему, являющуюся единым цифровым пространством для всего предприятия. В связи с этим, у российского рынка ВІ-систем наблюдается сегментация направлений развития.»

**Светлана Вронская, эксперт департамента аналитических решений ГК «Корус Консалтинг»**, отмечает, что по некоторым направлениям российский ВІ-рынок даже опережает западные, например – в использовании ВІ-

инструментов средним и малым бизнесом.

Юлия Кудрявцева, директор по стратегическому развитию компании «Форсайт», констатирует, что, несмотря на импортозамещение, требования к продуктам у российских крупных заказчиков те же самые, что и у западных (работа с большими данными, детальный анализ, потоковая аналитика и др.). Кроме того, она отмечает тенденцию на создание крупными российскими заказчиками внутренних центров компетенции под свои потребности, поиск оптимальных путей автоматизации с комбинированием как проприетарных решений, так и на продуктов основе открытого ПО.

Алексей Петунин констатирует определенное отставание российского рынка в части использования облаков, логично связывая это с нормативным регулированием, особым отношением к трансграничной передаче данных. В связи с этим среди российских заказчиков больше преобладает использование аналитических систем внутри корпоративных ландшафтов, либо применение частных облаков.

На том же основании – особенности локального регулирования— Дмитрий Киселев, генеральный директор «Клевер Солюшнс», категорично констатирует, что пути мирового и российского рынков аналитических решений расходятся.

«Лидеры мирового рынка аналитических платформ быстро идут в сторону облака, хотят продавать по модели SaaS свои продукты, которые-hostятся в зарубежных ЦОДах, — говорит эксперт. — Российских покупателей использование таких платформ может привести к регуляторным рискам. Это относится, в первую очередь, к крупным компаниям с госучастием — именно они сегодня вносят очень большой вклад в объем и рост российского рынка бизнес-аналитики.»

Виктор Голованов, генеральный директор IT Pro, объясняет отставание тем, что до недавнего времени для аналитики в большинстве российских

компаний банально не было данных, поскольку не были внедрены системы ERP, CRM, WMS и т.п. Однако за последние 2-3 года, отмечает эксперт, ситуация кардинально изменилась, и теперь накопление данных в учетных системах приобретает лавинообразную динамику. Причем это затрагивает уже не только крупный бизнес, но и большую часть среднего.

Дмитрий Сысоев, директор департамента управленческого консалтинга и BI компании Норбит (группа ЛАНИТ), отмечает следующую особенность использования бизнес-аналитики в России: она используется не по основному назначению. То есть не для анализа данных, поиска отклонений и закономерностей, а для сбора витрины данных для других систем, чистки данных, формирования печатной версии отчета.

Руководитель департамента BI компании GMCS Алексей Сучков констатирует, что в России большинство пользователей и компаний в целом привыкли к привлечению IT-специалистов для создания аналитических дашбордов и отчетов в BI-системе, и пока не готовы от этого отказаться, чтобы работать в режиме Self-services, как это принято на Западе. Распространен подход, когда в каждом бизнес-подразделении есть свой аналитик и разработчик отчетов. Он глубоко погружен в бизнес-процессы, хорошо понимает проблематику и в тесном взаимодействии с пользователями занимается решением задач данного подразделения

## Драйверы роста

В числе основных факторов роста отечественного BI-рынка наши эксперты называют цифровизацию госсектора, импортозамещение, нарастание объемов цифровых данных — в том числе генерируемых IoT-устройствами, датчиками, камерами, повышение качества российских BI-систем и, конечно, пандемию.

Николай Бехтерев, Modus BI, констатирует, что рост рынка отечественных BI-систем в России на протяжении нескольких лет обеспечивали

государственные заказчики. На сегодняшний день есть спрос и со стороны крупных промышленных, а также финансовых компаний. Во многом этому способствовала пандемия, показавшая, что аналитика — востребованный инструмент в эпоху турбулентности.

На стремительном росте цифровых данных, хранящихся в разных информационных системах, делает акцент в своем комментарии по этому вопросу Артем Гришковский, «Доверенная среда» (ГКС). Это ведет к усложнению IT-ландшафта и, соответственно, усложнению процесса извлечения новых знаний. Но самым существенным драйвером стал активный процесс цифровизации в госсекторе, признает эксперт.

О тесной взаимосвязи бизнес-аналитики и больших данных напоминает Роман Дзвинко, НПЦ «БизнесАвтоматика». Объемы неструктурированных данных, используемых для анализа и генерируемых IoT-устройствами, датчиками, камерами, растут, и это обеспечивает высокий спрос на решения для работы с большими данными.

«Также свою роль в развитии BI-рынка играет демократизация технологий, — добавляет эксперт. — Кроме того, меняются потребности российских предприятий, наблюдается усложнение процессов аналитики и повышение требований к скорости получения и обработки данных, к их визуализации и качеству. Поэтому рынку постоянно требуется разработка новых высокотехнологичных и адаптируемых решений. Нельзя забывать и про политику импортозамещения, которая тоже является одним из факторов роста рынка BI.»

Улучшение качества отечественных BI-систем отмечает Владимир Бахов, «Лига Цифровой Экономики». Он констатирует, что отечественные продукты по своим характеристикам постепенно становятся в один ряд с западными. Тем самым значительно расширяется выбор подрядчика при закупке BI-системы. Зачастую российские разработчики могут предоставить не только технически оснащенный продукт, но и ряд других преимуществ: более

качественную поддержку, прозрачный процесс оформления договорных отношений, привлекательные цены.

Качественное улучшение характеристик отечественных BI видит на рынке и Юлий Гольдберг, GlowByte. Он констатирует, что тройка лидеров BI-рынка не изменилась – это Tableau, Power BI и Qlik, пока российские BI в масштабах рынка не могут составить им конкуренцию. Вместе с тем он считает улучшение качества отечественных BI-систем важным позитивным фактором роста рынка, отмечая одновременно повышение активности российских игроков.

«Именно к началу 21 года целый ряд российских вендоров BI подтянули функционал и архитектуру до уровня, когда на таких платформах уже можно выстраивать BI-проекты даже для достаточно крупных заказчиков, — говорит он. — Это позитивный фактор, поскольку именно крупные проекты и заказчики позволяют вендору получить необходимый объем финансов для ускорения развития и конкуренции с лидерами рынка.»

Три фактора роста BI выделяет Алексей Петунин, SAP CIS. Два из них он связывает с развитием ERP-рынка. Первый фактор — требование автоматизации и прозрачности бизнес-процессов в связи с развитием рынка ERP, второй — большое количество запросов на встроенную аналитику внутри корпоративных ERP-решений, и третий — увеличение спроса на предсказательный (предиктивный) анализ данных в связи с пандемией.

«Пандемия увеличила спрос на аналитику и предиктивный анализ данных. Ранее выстроенные модели перестали работать из-за новой реальности, срыва работы логистических цепочек и смены моделей продаж. Соответственно, появляется запрос на большую гибкость, простоту внедрения прогнозных моделей и быструю передачу результатов пользователю, расширенную аналитику» — поясняет он.

Развитие технологий считает одним из основных факторов роста Светлана Вронская, ГК «КОРУС Консалтинг». Драйверами рынка стали, прежде всего, новые тенденции в технологической области, а именно — внедрение искусственного интеллекта в работу с данными. Важным фактором является и вектор на работу бизнес-пользователей в аналитических системах самообслуживания (self service BI), без привлечения профессиональных IT-специалистов или аналитиков.

Максим Озеров, Navicon, обращает внимание на то, что аналитика становится инструментом все большего числа сотрудников, поэтому компании ищут BI-партнера, вместе с которым можно развивать культуру работы с данными, при которой пользователь BI-системы – не обязательно профессиональный аналитик.

Юлия Кудрявцева, «Форсайт», отмечает, что у импортозамещения как основного драйвера BI-рынка появились особенности: заинтересованность крупных заказчиков в комплексном замещении сложных BI-систем. Идет переход от решения отдельных задач к системному подходу, когда заказчики стремятся создать сложные, комплексные BI-решения на больших хранилищах данных, и уже с их помощью строить визуализацию, отчетность, прогнозировать, решать прикладные задачи.

## **Влияние новой волны пандемии**

Разброс мнений на вопрос о том, как повлияла вторая волна пандемии и перспектива остаться с ней навсегда на разработчиков BI и заказчиков велик: от парадоксального «никак» до «катализатор развития отрасли». Многие эксперты вспомнили о специфике взаимодействия между компанией и ее сотрудниками, вендором и заказчиком в условиях продолжающейся удаленки, о стирании границ между регионами и дальнейшем расширении рынка сбыта для вендоров.

«Если кратко, то никак не повлияла, — говорит Артем Гришковский, «Доверенная среда» (ГКС). — Бизнес-аналитика в силу слабой осознанности ее возможностей и перспектив все еще не стоит на первом месте у заказчиков. Ни проверки гипотез, ни выявление причинно-следственных связей по-прежнему нет в списке важных приоритетов компаний. Для большинства из них BI — это все еще отчетность, пусть и в терминах дашбордов.»

В целом солидарен с коллегой Николай Бехтерев, Modus BI. Первая волна заставила всех остановиться и подумать, как работать в новых условиях, следующая не внесла существенных изменений, считает эксперт. Бизнес адаптировался и понимает, если остановиться, то слишком велик риск потери оборотов или даже полной остановки деятельности компании. При этом на рынке наблюдаются примеры применения аналитики в новых направлениях — для обоснованного увольнения сотрудников после анализа их интернет-активностей (компания Xsolla).

Роман Дзвинко, НПЦ "БизнесАвтоматика", не согласился с тезисом коллеги о слабой осознанности возможностей BI, и отметил в качестве тенденции последних двух лет резкое снижение ценности исторических данных.

«Пандемия дала толчок к автоматизации процессов BI. Специалисты компаний осознали ценность бизнес-аналитики и новых технологий в принятии управленческих решений и поиске новых методов увеличения прибыли — говорит он. »

Не увидел ничего нового и специфичного в следующей волне пандемии и Александр Трифонов, руководитель направления аналитики, Департамент системных программных решений «Айтеко». Он напомнил, что в связи с переводом большого количества сотрудников компаний на удаленную работу вырос спрос на MDM-системы, обеспечивающие контроль и защиту мобильных устройств. После начала пандемии все проекты компании по внедрению бизнес-аналитики в обязательном порядке содержат работы по

проектированию и настройке безопасного дистанционного доступа к BI-системам.

«Приоткрытую дверь» для облачных BI-решений заметил на рынке Владимир Бахов, «Лиги Цифровой Экономики».

«Облачные BI-системы и полностью удаленная разработка постепенно становятся нормой. Такие тренды были на западном рынке последнее десятилетие, но реальные запуски полностью облачных проектов не воспринимались серьезно в российском среднем и крупном бизнесе, — говорит эксперт. — Пример западных вендоров, многие из которых полностью вывели свои решения в облака, не вдохновлял наши компании. Однако пандемия подтолкнула к развитию культуры безопасной работы с данными вне контура заказчика, к модернизации инструментария удаленной разработки. Это, в свою очередь, приоткрыло дверь для постепенного перехода на использование облачных решений в новых проектах.»

Светлана Вронская, ГК «КОРУС Консалтинг», справедливо отметила, что продолжение пандемии означает сохранение нестабильности экономической обстановки. В ситуации, когда нет возможности планировать на длительный период, многие компании вынуждены с опаской принимать решения об инвестициях в новые системы.

«Однако наиболее продвинутые организации стараются быстрее реализовать системы аналитической отчетности, которая позволила бы им быстрее видеть все происходящее в компании. И таким образом оперативно, с точностью до минут, реагировать на возникающие проблемы,» - дополняет эксперт.

Наиболее оптимистичную оценку ситуации дал Алексей Артеменко, региональный директор Qlik Россия и СНГ.

«Для BI-индустрии кризисные времена – всегда скачок вперед и катализатор развития отрасли. Заказчики активнее стартуют проекты, которые помогают сделать бизнес лучше контролируемым, а аналитика относится именно к

таким проектам. Поскольку многие сотрудники работают удаленно, компаниям нужно включать аналитику в цикл принятия повседневных решений и контролировать это. Соответственно, усиливаются тренды на встроенную аналитику, на развитие инициатив по data governance, каталогам данных, обучению работе с аналитикой в формате self-service – всему, что поможет пользователям быстрее извлекать из данных ценные инсайты для бизнеса.»

Общее мнение выразил Алексей Арустамов, директор Loginom Company, который отметил, что рынок уже адаптировался и всего вероятнее, что в 2021 году не будет таких резких изменений, как было в начале пандемии.

## Неоднозначное импортозамещение

Мы говорим — «импортозамещение», подразумеваем «свободный код». Отношение к замещению западных продуктов отечественными системами по-прежнему неоднозначное, как и о оценки результатов процесса.

«Ход процесса не меняется, — констатирует Артем Гришковский, «Доверенная среда» (ГКС). — Много лозунгов и мало реальных действий от заказчиков. Начинают шаги по внедрению российского ПО только те, кто иначе не может, остальные имитируют активности.»

Алексей Арустамов, директор Loginom Company, тоже настроен в отношении импортозамещения довольно пессимистично.

«Процесс импортозамещения плохо шел раньше и плохо идет сейчас, — уверен он. — Нужны конкурентоспособные продукты, а это процесс не быстрый. Требуется не просто создать сам продукт хорошего качества, надо еще создать целую экосистему вокруг него: демонстрационные материалы, обучение, партнеры, выполнить интеграцию с популярными системами. Создание качественной экосистемы – это годы, если не десятки лет интенсивной работы.»

Светлана Вронская, «КОРУС Консалтинг», настроена намного более светло и позитивно.

«Процесс импортозамещения только нарастает, — говорит она. — Если несколько лет назад можно было говорить об импортозамещении, скорее как о желании регулятора перевести ИТ на отечественные и независимые рельсы, то сейчас пришло время отчетов о том, что было реализовано. На мой взгляд, последние 12-18 месяцев начали активно развиваться проекты на open-source технологиях, которые полностью удовлетворяют требованиям импортозамещения.»

Алексей Сучков, GMCS, солидарен с коллегой из «КОРУС Консалтинг» — российский BI-софт, как показала практика, оказался конкурентоспособным по стоимости и функционалу, считает эксперт.

«Спрос на российские BI-продукты есть, и запросы нам приходят довольно часто, — говорит он. — Сегодня на рынке можно найти несколько десятков отечественных BI-платформ как от крупных вендоров, так и нишевых игроков. В борьбе между отечественным и иностранным BI софтом у российских продуктов есть все шансы на победу, что обусловлено не только импортозамещением.»

Николай Бехтерев, Modus BI, выделяет две категории заказчиков: только что созревшие к внедрению BI и те, для кого аналитика уже является основой для управленческих решений.

«Первая категория однозначно двигает вперед импортозамещение, — констатирует эксперт. — И совсем другая история наблюдается у более зрелых в цифровом плане заказчиков — у большинства из них уже сформированы внутренние компетенции, которые позволяют сопровождать и развивать зарубежные системы без видимых на это расходов.»

Источник: TAdviser