

02 ноября 2015

Сервис всему голова

Александр Семенов, президент ГК «КОРУС Консалтинг», комментирует перспективы развития отечественного рынка ПО в издании «Деловой Петербург».

Несмотря на общее падение IT-рынка, продажи программного обеспечения в России вырастут в этом году, а темпы роста экспорта ПО даже ускорятся, ожидают сами участники отрасли.

Объем продаж российской индустрии разработки программного обеспечения (ПО), согласно отчету НП "Руссофт", в этом году продолжит рост. Именно продолжит, так как в 2014 году рынок вовсе не просел, как предполагали иностранные аналитики, а остался на уровне 2013 года в долларовом выражении (\$6 млрд), а в рублевом вырос сразу на 19,5%, до 228 млрд рублей, и даже с учетом инфляции, то есть в ценах 2013 года, объем продаж увеличился — на 7,5%, до 205 млрд рублей. К таким результатам приходят представители "Руссофта", крупнейшего в России объединения разработчиков IT. Эти цифры вывели по итогу опроса 123 компаний по всей РФ, производящих и экспортирующих ПО, с суммарным доходом \$1,9 млрд в 2014 году.

Ранее американская аналитическая компания IDC, которая специализируется на исследованиях IT, говорила о падении российского рынка ПО в 2014 году



на 20%, с \$5 млрд до \$4 млрд.

"Таким образом, вроде бы по результатам нашего исследования получается, что продажи российских софтверных компаний на внутреннем рынке оказываются на \$2 млрд больше, чем объем всего российского рынка ПО, — отмечают в "Руссофте". — При этом еще не менее \$2,5 млрд приходится на зарубежных вендоров (собственно импорт. — Ред.)".

В "Руссофте" объясняют это несоответствие тем, что зарубежные аналитики "в объеме продаж ПО учитывают только продажи лицензий с затратами на внедрение, но не учитывают доходы софтверных компаний от предоставления IT-услуг и реализации оборудования, которое производится на основе собственного ПО".

Что же касается экспорта ПО из России, то его в "Руссофте" за 2014 год насчитали тоже на \$6 млрд — на 11% больше, чем в 2013-м.

Итак, совокупный оборот российских разработчиков ПО (к ним же причисляются местные подразделения иностранных фирм, которые занимаются здесь не только продажами, но и разработкой) в 2014 году составил \$12 млрд, резюмирует "Руссофт". Но главное — в 2015 году ему обещают рост на 10%. При этом внутренний рынок ПО увеличится на 3–6%, прогнозирует "Руссофт", а вот экспорт — на 13–16%, то есть темпы роста экспорта, согласно этим ожиданиям, должны даже увеличиться. И это на фоне общего падения рынка IT.

Где временное, там и постоянное.



Падение российского рынка IT в 2015 году логично и ожидаемо: об этом говорили и отечественные, и иностранные аналитики, и участники отрасли, глубина провала обозначалась в пределах от 10 до 30% к уровню прошлого года. Удар придется прежде всего по продавцам IT-оборудования — железа. Оборудование иностранное, цены в валюте, основной заказчик — госсектор, госкорпорации — все с жесткими бюджетами.

По мнению Андрея Федорова, председателя совета директоров ГК Digital Design, продажи лицензий на ПО тоже не будут расти — здесь ситуация примерно та же, что и с железом, но другое дело — IT-сервисы на заказ.

"Раньше, допустим, крупный интегратор легко объяснял клиенту, что надо купить суперсервера, иначе все работать не будет, — приводит пример Андрей Федоров. — И кучу лицензий покупали, и все это вместе — большой ком. А сейчас компании понимают, что им на все эти вещи бюджета не хватит, но работать-то надо. Приходят к разработчикам ПО и говорят: сделайте так, чтобы все работало на прежнем железе".

Андрей Федоров добавляет, что клиенты стали охотнее пользоваться облачными сервисами: "Раньше все хотели свой дата-центр. А сейчас смотрят, сколько он будет стоить, и помещают все в облако — на время. Где временное, там и постоянное, хочется верить".

Александр Семенов, президент ГК "Корус Консалтинг", отмечает огромный спрос со стороны производственных компаний на услуги автоматизации бизнес-процессов. Дело в том, что раньше их рентабельность и без того была вполне высока.

"У нас много предприятий в стране, где элементарно не понимают себестоимости выпускаемой продукции, — говорит Александр Семенов, — не понимают, как управлять инвестиционными бюджетами, как планировать производство, они не управляют нормально товарной матрицей. Это все не сделать без автоматизации. На фоне экономических потерь, которые сейчас несут предприятия, расходы на IT — это копейки".

Александр Семенов отмечает также большой спрос со стороны ретейлеров, логистов, тех, кто управляет крупными инвестпроектами.

Еще один большой пласт — разработка мобильных приложений: "Руссофт" свидетельствует о росте на десятки процентов в год, а иногда и в разы.

"Опять можем!"

С экспортом вроде бы все просто: чем ниже цена, тем лучше экспортерам ПО, а это не меньше 2 тыс. российских компаний.

"Если раньше у нас была жесткая конкуренция — ну никак мы не могли конкурировать! — с Китаем, Индией, то сейчас уже опять можем", — говорит Андрей Федоров.

Однако генеральный директор First Line Software Александр Поздняков считает, что ускорение роста экспорта — это скорее надежда опрошенных "Руссофтом" компаний, чем прогноз: "Имея сейчас такие мощные геополитические факторы влияния (санкции и т. п.), надеяться на то, что курсовые разницы играют существенную роль, слишком оптимистично".

Тем не менее в **"Корус Консалтинг"** говорят, что недавно получили проект даже на Украине, а 3% опрошенных "Руссофтом" компаний собираются открыть там офисы продаж в ближайшие 2 года.

Материал опубликован в издании «Деловой Петербург», 02.11.2015

