

18 февраля 2022

# Александр Семенов: Таксисты станут программистами, а роботы будут возить людей

**Генеральный директор ГК «Корус консалтинг» об изменениях на рынке IT-услуг и их влиянии на реальные сектора экономики.**

В 2020 г. российский рынок IT-услуг продемонстрировал существенный рост и Петербург, являясь «офшорной столицей программирования» не стал исключением. Генеральный директор ГК «Корус консалтинг» **Александр Семенов** рассказал «Ведомостям» о том, почему пандемия стала не единственной причиной роста IT-рынка, сможет ли Россия экспортировать IT-разработки и почему с программистом нужно подписывать договор сразу же после его согласия на работу.

**- Объем российского рынка IT-услуг в 2020 г. в рублях вырос на 14,2% до 411,61 млрд руб. Официальных данных за 2021 г. в открытых источниках еще нет, но прогнозы положительные – рост от 6% до 25%. Как бы вы оценили объем данного рынка в Петербурге и динамику его роста в 2020-2021 гг.?**

- Я думаю, что Петербург здесь очень тесно связан с тем, что происходит в России в целом. Ряд крупных предприятий переехали или находятся в

процессе переезда в наш город и это способствует развитию рынка. Исторически Петербург является столицей «офшорного программирования». Здесь находится много представительств и центров, занимающихся заказной разработкой. Город ориентируется на общее развитие высокотехнологичного мирового рынка и является одним из существенных элементов инфраструктуры этого рынка. Поэтому Петербург растет точно не медленнее, чем рынок IT -услуг в целом и, думаю, что будет расти и дальше. Все предпосылки для этого есть: хорошая инфраструктура, учебные заведения, отличная связь с бизнесом и поддержка государства.

### **- Изменилась ли структура клиентской базы IT-компаний в Петербурге?**

- Я не вижу здесь глобальных изменений. Последние годы в IT-сфере Петербурга усиливается роль «Газпром нефти», которая является мощным инновационным кластером. Компания очень много сделала с точки зрения культуры подхода к реализации IT-проектов, в частности сформировала продуктовую культуру, сделав акцент на конечного потребителя. Условно говоря, «Газпром нефть» тиражирует не просто нефть, а технологию управления бизнесом. Это полноценная платформа, диджитал-инфраструктура для всех, кто находится в цепочке добавленной стоимости. Если посмотреть на реальный сектор экономики – промышленность, ритейл – то наши заказчики все больше думают о том, как системно меняться с учетом тех инфраструктурных изменений, которые происходят на уровне государства, цепочек поставок, с учетом нового опыта конечного потребителя. Компании трансформируются в полноценную платформу взаимосвязанных сервисов, чтобы конечный потребитель получил сразу целый комплекс услуг. И сами компании, и их партнеры вынуждены

трансформироваться в рамках тех изменений, которые диктуют лидеры рынка. Меняется способ потребления продукта и это сильно влияет на весь рынок.

**- В Москве и в регионах наблюдался значительный рост интереса к IT-услугам со стороны среднего и даже малого бизнеса. Эта тенденция характерна для Петербурга?**

- Я бы не отделял Петербург от тех тенденций, которые характерны для всего рынка. Если посмотреть на крупные и средние компании с оборотом от нескольких миллиардов рублей, то их сложные бизнес-процессы требуют существенной адаптации разных программных продуктов, интеграции между ними. Если же мы посмотрим на модели типа «Додо пицца», то здесь используется платформа, которая позволяет небольшим компаниям подключиться к сервисам. Никакого глобального IT-проекта в данном случае не требуется. Либо компания использует собственную цифровую платформу, либо подключается к чужой. Использование готовых цифровых сервисов – это очень здорово, поскольку не требует существенных затрат, а стоимость услуг привязывается к каким-то переменным величинам: количество сотрудников или объем выручки. И такая тенденция сейчас набирает обороты. Ты подключаешься к «облакам», платишь мало и получаешь готовый инструмент. Задача небольшого бизнеса – комбинировать такие сервисы для удобства конечного потребителя, думать не про IT, а про конечный продукт.

В целом я наблюдаю большой спрос на IT-технологии. На самом деле предпосылки для появления новых моделей бизнеса были давно, просто всплеск спроса на IT-услуги пришелся на 2020 г., но в дальнейшем этот спрос



будет только расти. Об этом можно судить даже по колоссальному дефициту кадров в IT-сфере, причем не только на коммерческом рынке, но и в госсекторе. В среднем за год зарплаты специалистов выросли на 20%. Это один из главных индикаторов роста рынка.

### **- Почему, учитывая востребованность IT-специалистов, проблема кадров остается актуальной даже в таких крупных городах как Петербург?**

- Во-первых, есть ограничения, связанные с демографической ситуацией. Что касается подготовки кадров, то в Петербурге есть несколько учебных заведений, которые действительно выпускают квалифицированных специалистов. Но даже когда я заканчивал вуз (а с этого момента прошло уже больше 20 лет), лучших студентов третьих-четвертых курсов забирали зарубежные компании. Сегодня конкуренция на мировом рынке за лучшие кадры просто огромная и по моим наблюдениям более половины специалистов делают выбор не в пользу России.

Казалось бы, есть еще и регионы, но из-за пандемии все изменилось. Если раньше крупные IT-компании могли открыть офис в регионе и платить сотрудникам меньше, то теперь это не работает. Все стали работать удаленно и к тому же на нескольких работодателей сразу. Сегодня история, когда успешный кандидат проходит собеседование сразу в нескольких компаниях, стала обычной. И становится критичным подписание трудового контракта в тот момент, когда программист соглашается. Это не шутка – пока он идет с собеседования, ему уже могут сделать другое предложение. Кроме того, деньги перестают играть главную роль. Современные специалисты предпочитают интересные проекты, которые «зажигают» и с точки зрения

технологичных изменений, и с точки зрения причастности к глобальным изменениям в обществе. Компании конкурируют на уровне корпоративной культуры, ценностей. Сегодняшний рынок уже кардинально отличается от того, что был пять лет назад.

В последнее время наблюдается еще один тренд – много специалистов пришло в IT из бизнеса. Это уже не столько технические специалисты, сколько специалисты в области взаимодействия с потребителем, продвижения, качества. Поэтому сейчас на рынке будет появляться все больше IT-продуктов, которые можно использовать, не имея специальных навыков программирования. Думаю, что программисты разделятся на классы, которые будут заниматься созданием языков программирования, созданием платформ и разработкой бизнес-решений на базе этих платформ. Сегодня программисты — это «белая кость», но возможно уже в недалеком будущем и таксисты смогут стать программистами, а роботы будут возить людей.

**- В основном рост IT-рынка все связывают с пандемией и переходом на «удаленку», это является единственным значимым фактором?**

- Не единственным. История с пандемией и «удаленкой», когда многие компании начали менять модели взаимодействия с клиентом, просто стала сильным катализатором. Компании и раньше собирались это делать, просто в период ограничений не оставалось другого выбора. И это породило множество IT-проектов, а технологии поменяли способ потребления в широком смысле. В настоящее время идет процесс сбора и систематизации данных о потребителях, инфраструктуре, что в итоге совершенно по-другому



позволяет организовать доставку продукта или услуги до конечного потребителя. Ему становится удобнее приобретать товар или услугу и как бы дешевле.

**- Стоимость цифровой трансформации войдет в себестоимость конечного продукта?**

- Конечно, все будут зарабатывать на конечном потребителе, вопрос только в том – когда. Сегодня очень много диджитал-экосистем инвестируют именно в скупку клиентской базы. Например, большинство доставок типа Ozon на самом деле пока убыточны. Но в итоге кто-то будет должен за это заплатить. Это новый рынок с новыми способами монетизации, просто многие пока играют в долгую.

**- По вашей оценке, какова доля заказов от госсектора на IT-рынке Петербурга?**

- Очень сложно оперировать цифрами Петербурга. Все-таки около 95% заказов госсектора, наверное, приходится на Москву. С точки зрения цифровизации госсектора в Петербурге тоже произошли значительные изменения. Думаю, что минимум 50% IT-рынка – это госсектор и его доля будет только расти. За последние два года мы сделали колоссальный рывок в области развития государственных информационных систем. Я думаю, что нигде в мире такого масштаба цифровизации государства за такой короткий срок просто не было. Уверен, что эти технологии страна сможет экспортировать, потому что многие государства готовы их покупать.

**- По итогам 2021 г. объем закупок в сфере информационных технологий по 44-ФЗ оказался на 17% ниже, чем в 2020 г. Вы можете назвать причины, по которым объем закупок госсектором сократился?**

- Прежде всего государство начало более рачительно подходить к таким тратам. К конечному результату предъявляются высокие требования. Также, если раньше закупалось много инфраструктуры, то теперь на базе этой инфраструктуры создаются сервисы, то есть капитальных затрат стало намного меньше. И третий фактор – государство стало жесточайшим образом контролировать наличие продуманных программ диджитализации.

Еще один немаловажный момент касается импортозамещения IT-продукции. И государство, и IT-компании сегодня активно инвестируют в разработку зарубежных аналогов. Деньги тратятся не на приобретение продукта, а на инвестиции. Думаю, что этого в статистике по закупкам нет. Поэтому я бы смотрел не на то, сколько государство купило, а на то, сколько оно проинвестировало. Тут цифры могут быть совершенно другие.

Однозначно уменьшился объем закупок оборудования, но это связано с влиянием современных трендов. Если раньше, к примеру, многие покупали серверы, то теперь покупают доступ к инфраструктуре.

**- Учитывая, что участники рынка оценивают российскую IT-продукцию не слишком высоко, не является ли импортозамещение «тормозом» для цифровой трансформации?**

- Не все российские продукты низкого качества. Например, продукт российской IT-компании Miro сейчас оценивается приблизительно \$20 млрд.

В стране есть разработки, которые выходят на зарубежные рынки. Другое дело, что в процентном соотношении наших продуктов по сравнению с теми же американскими существенно меньше. Но зарубежные аналоги создавались намного раньше и инвестиции в их создание были на порядки выше. Поэтому, на мой взгляд, чтобы быть конкурентноспособными и попытаться ускорить процесс цифровой трансформации, необходимы две вещи. Первое – наличие большого венчурного рынка, причем в качестве игроков этого рынка могут выступать и государственные структуры. Второй главный источник инвестиций – конечный покупатель. Крупные IT-корпорации получают огромную выручку за счет обычных потребителей, но эту выручку они реинвестируют в разработку новых продуктов. Я считаю, что и в нашей стране удастся это сделать. К примеру, многие страны уже видят, что мы сделали в области автоматизации государственных данных и начинают интересоваться этим направлением. Думаю, что Россия может стать значимым игроком на рынке IT-продукции.

**- Один из наиболее ярких трендов 2020-2021 гг. – перевод онлайн-сервисов и данных в «облака». Однако в России, в отличие от западных стран, не доверяют публичным облачным сервисам. Откуда недоверие и изменится ли ситуация в ближайшем будущем?**

- Это исторически сложилось, потому что не так давно у нас в стране значительная часть бизнеса была «серой». Но сегодня недоверие к публичным облачным сервисом становится бессмысленным – все данные о бизнес-процессах стали максимально прозрачными. И новые компании, которые приходят на рынок, начинают сразу работать с публичными «облаками». Им скрывать нечего. Кроме того, просто подключиться и работать

с готовым облачным сервисом гораздо дешевле, чем создавать свой. Иногда, конечно, нас просят поставить частное «облако», но это, скорее, исключение.

**- Совокупная выручка вашей группы компаний в 2020 г. составила 5,33 млрд руб. По сравнению с показателями 2019 г. и на фоне общего рынка рост относительно небольшой – 2,7%. Каких показателей вы ожидаете по итогам 2021 г.?**

- По итогам этого года мы ожидаем существенный рост, около 20%, но нужно смотреть на структуру выручки. Одни направления пока находятся в стадии инвестиций, другие – приносят прибыль. Для нас важно не то, на сколько мы растем, а на сколько мы эффективны. Просто рост – это не показатель здоровья компании.

**- Большинство прогнозов касается масштабной цифровизации бизнес-процессов. По вашему мнению, это не грозит тем, что многие специалисты просто останутся без работы?**

- Человек будет всегда представлять собой большую ценность. Главная ценность человека для общества в том, что он творец. Те люди, которые смогут создавать что-то новое, они будут бесценны. А те, кто будут потреблять – просто жить на таком уровне, который будет обеспечивать потребление. Поэтому нужно определиться, кем вы хотите быть. Человек должен творить, но это требует колоссальной работы над собой. Хотел бы всем пожелать чтобы в жизни было больше творчества и меньше рутины, и чтобы это творчество приносило больше денег, поскольку я убежден, что деньги – это показатель того, на сколько общество оценивает ваш вклад в его будущее.