

05 декабря 2020

Во-льготная жизнь: преференции спасли ИТ-рынок от краха

Несмотря на страшные прогнозы, ИТ-рынку удалось удержаться от двузначного падения и даже выпросить преференции от государства. Ещё летом намечались чуть ли не похороны российского ИТ. IDC, самая авторитетная компания, считающая объёмы ИТ-рынка в РФ, тогда предсказывала падение на 30%. Однако по итогам III квартала не всё так плохо. Глава совета директоров «СёрчИнформ» Лев Матвеев и вовсе заявляет, что одеяло на себя перетягивать не стоит, другие отрасли пострадали сильнее. В IDC тоже смягчили приговор нашему ИТ. По сентябрьским прогнозам, рынок просядет лишь на 8,2% (в 2019 году был рост – 4%) и составит около \$22,5 млрд.

Спасение неупоающих

Как бы то ни было, льгот удалось добиться. Изучив данные ЦБ о финансовых потоках за апрель, Минкомсвязи забило тревогу. ИТ-отрасль стремительно теряла доходы: в сфере телекоммуникаций – на 35,3%, в разработке ПО и консалтинговых услуг – на 34,8%, в области информтехнологий – на 26,9%, в производстве компьютеров, электронных и оптических изделий – на 23,6%.

Тревожные показатели стали стимулом для разработки пакета мер поддержки. Так – буквально с испугу – Россия стала одной из самых комфортных налоговых юрисдикций в мире для ИТ-компаний. Согласно



новому налоговому режиму, компаниям, продукты которых за регистрированы в реестре российского ПО, НДС платить не придётся. Ставка страховых взносов снизится с 14 до 7,6% (для аккредитованных компаний, 90% доходов которых приходится на ПО), налог на прибыль – с 20 до 3% (для аккредитованных российских компаний). Основные издержки ИТ-компаний (более 80%) – на оплату труда и налоговые выплаты, поэтому участники рынка довольны. Но есть и оговорки: например, для получения льгот по НДС нужно входить в реестр отечественного ПО. Эффективность новых налоговых ставок оценим позже – заработают они с началом 2021 года.

Но тогда было чего пугаться. В первую волну пандемии крупные заказчики ИТ-рынка – нефтяной сектор, госкомпании и госучреждения – сократили свои ИТ-бюджеты более чем на 20%, подсчитали в АРПП «Отечественный софт». Сроки оплаты контрактов в 50% случаев были перенесены, при этом 10-15 % договоров расторгнуты, а новые не заключались. «Весной реализация ИТ-проектов практически полностью была приостановлена в туризме, общепите, стройке и других, – подчёркивает Ренат Лашин, исполнительный директор ассоциации "Отечественный софт". – Петербург и Ленобласть не исключение, так как концентрация ИТ-компаний здесь традиционно одна из самых высоких в России».

Однако затем многие компании смогли адаптироваться к новой реальности и показать неплохую динамику. К осени ситуация стала меняться в лучшую сторону, и в Мониторинге отраслевых финансовых потоков Банка России с конца сентября – начала октября стала отмечаться положительная динамика по направлению «Разработка компьютерного ПО».

ИТ-компании не только сами переходили на удалёнку – легко за счёт того, что по «смешанной» модели (частично в офисе и из дома) работают уже давно. Они помогали перестроиться и другим. «Начали обсуждаться quick-win проекты, которые могли показать быстрый результат и изменить ситуацию: технологии для реорганизации цепей поставок, e-commerce, обеспечение дистанта. Появился пласт проектов по поддержке работы удалённой команды: координации, мотивации», – отмечает **гендиректор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Рахманов**.

Ряд петербургских компаний даже сообщили о том, что несколько крупных сделок получилось заключить удалённо. «В среднем в 2020 году ИТ-отрасль будет испытывать спад, но по сравнению со многими другими секторами она будет работать гораздо лучше», – заключает вице-президент и гендиректор IDC в России и СНГ Роберт Фариш.

Эффективность управления IT-компаниями

Компания	Выручка, млрд руб.		Активы всего, млрд руб.		Чистая прибыль, млрд руб.		Эффективность выручки, %	Рентабельность активов (ROA), %		Динамика ROA, %	Общая эффективность, %	МЕСТО
	2018	2019	2018	2019	2018	2019		2018	2019			
«Газпромнефть–ЦР»	8,53	11,94	3,84	6,51	0,14	0,47	40,03	3,77	7,15	3,37	43,40	1
«Корус Консалтинг ГК»	2,28	3,11	1,02	1,79	0,14	0,29	36,43	13,54	16,26	2,72	39,15	2
«В Контакте»	19,31	22,63	22,51	16,91	7,06	8,18	17,19	31,36	48,37	17,01	34,20	3
«Интеллиджей Лабс»	3,59	5,00	1,89	2,56	0,35	0,34	39,10	18,75	13,41	-5,34	33,76	4
«ДТ Айти Рус»	4,70	5,63	1,25	1,70	0,28	0,32	19,69	22,60	18,82	-3,78	15,91	5

Умные каски

«Искусственный интеллект», «большие данные», «интернет вещей» – уже не просто модные словечки с деловых завтраков Германа Грефа. Они обрели практическое применение и реального покупателя. Самоизоляциякратно усилила потребность в удалённом обслуживании клиентов, возросшая нагрузка на call-центры сделала использование чат-ботов и голосовых роботов безальтернативным. Чтобы избежать «цифрового нигилизма» (когда клиент бросает трубку или просит перевести на «живого» оператора), компании развивают технологию искусственного интеллекта, позволяющую роботам эффективнее обрабатывать запросы. Так, согласно исследованию Accenture, рынок чат-ботов в России ожидает ежегодный прирост на 30% в течение ближайших 3 лет (в 2019 году он составил около 1,5 млрд рублей).

Продвигать ИИ стали и в более консервативных сферах, в том числе в медицине. Нейросети, распознающие патологии по рентгеновским снимкам, существуют в России уже год-два, однако обратили внимание на технологию только в связи с пандемией. Теперь искусственный интеллект тренируют распознавать COVID по звуку кашля и снимкам лёгких.

Сложности внедрения 5G в России существенно тормозят развитие рынка IoT (интернета вещей), однако его объём в 2019-м всё равно вырос на 21%, до 64 млрд рублей, по данным J'son & Partners. Умные часы и каски на стройке, в ритейле, в добывающей промышленности приобрели актуальность: это новый способ удалённого контроля рабочих.

Самые «цифровизированные» компании – банковский сектор (ВТБ, «Сбер»), госкорпорации («Росатом», «Ростелеком»), нефтяники («Газпром нефть», «Сибур») – уже предлагают диджитал-продукты собственной разработки. Вполне возможно, что скоро на смену термину «цифровизация» придёт другой – «айтификация». Тогда самые успешные предприятия не просто будут внедрять новые технологии, они будут сами становиться ИТ-компаниями.

Мы очень давно понимали: всё, что касается рынка электронного взаимодействия с покупателем, будет развиваться. Поэтому создали направление, связанное с омниканальным взаимодействием с покупателями, с e-commerce. Этот год превзошёл все ожидания», – считает **Александр Рахманов, генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»**.

Источник: «Деловой Петербург»