

06 декабря 2022

## Какие направления в IT-сфере испытывают сложности, а где однозначно мы можем достичь импортозамещения?

Почти 10 месяцев мы живём в условиях санкций, год подходит к концу, и можно подвести итоги.

Сейчас даже в тех IT-направлениях, где изначально был большой выбор систем, остались два-три ключевых игрока. При этом в плане реализации импортозамещения ситуация очень неоднородная. С одной стороны, можно быстро заменить такие простые продукты, как CRM. С другой — есть сложное ПО, к примеру ERP-решения на платформе SAP.

Далеко не все компании, которые построили свои процессы на этой платформе, могут сразу же перейти на российский 1С, потому что для этого нужно реализовать большой объём сложных доработок и интеграций. Мы работаем со многими ретейл-сетями, крупными производственными, нефтегазовыми и транспортными компаниями и видим, что большинству

сейчас требуется не просто точечная замена нескольких продуктов, а полный пересмотр [IT-стратегии](#) и глобальная модернизация [IT-архитектуры](#) с учётом нового вектора развития. На реализацию этих задач может потребоваться несколько лет.

Кроме того, есть IT-области, где, для того чтобы создать полноценную замену западным продуктам, потребуются существенные затраты и исследования. Яркий пример: для того чтобы наладить производство микропроцессоров, нужно построить завод с высокотехнологичными производственными линиями, закупить узкоспециализированное ПО. Это невозможно сделать мгновенно: потребуются даже не годы, а десятки лет. Не получится также быстро создать аналоги программ для математического моделирования. Они нужны производству в нефтегазовой сфере и другим крупным предприятиям.

## **ТО ЕСТЬ ВСЁ НЕСКОЛЬКО СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ СО СТОРОНЫ?**

Основная проблема импортозамещения заключается не в создании конкретного ПО, офисных приложений или даже операционных систем. Она лежит ещё глубже — во взаимосвязи сложных, высоконагруженных продуктов, построении комплексных [инфраструктурных решений](#). Безусловно, импортозамещение неизбежно, но где-то его будет проводить проще, а где-то — сложнее. К счастью, есть технологии open source, на базе

которых можно быстро разрабатывать собственные продукты.

## **КАКИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИЕ ПРОДУКТЫ СОЗДАНЫ ВАШЕЙ КОМПАНИЕЙ В СВЯЗИ С САНКЦИЯМИ? КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ЭТОМ СМЫСЛЕ ВЫ СЧИТАЕТЕ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ?**

Создание собственных продуктов — один из приоритетов компании. За последние несколько лет мы выпустили на рынок сразу несколько решений. Разработали «Авандок» — low- / no-code платформу для управления электронными документами, процессами и корпоративным контентом. В случае с «Авандок» мы являемся одновременно интегратором и вендором — у нас есть партнёрская сеть, в которой сейчас 11 IT-компаний, внедряющих это решение. В ноябре 2022 года мы выпустили обновлённую версию платформы с модулем «Авандок Диск». Это частный облачный сервис для хранения и совместной работы с документами.

Среди собственных разработок у нас также есть облачная платформа для создания b2b-интернет-портала — Sellty, а также решение Union-marketplace для управления продажами на маркетплейсах и корпоративный портал K-Team. Быстро создавать и выпускать на рынок готовые решения мы можем благодаря тому, что систематизировали эту работу и создали мощную ресурсную базу.

«КОРУС Консалтинг» стал платформой, которая объединяет сильных людей, даёт им необходимые инструменты для старта и развития идей и технологий. Мы обеспечиваем маркетинг, дистрибуцию, поддержку юридических, финансовых и HR-процессов, в то время как команда может сосредоточиться на развитии продукта и продажах.

Помимо проектов внутри экосистемы «КОРУС Консалтинг» я лично инвестирую в перспективные технологичные стартапы на разных стадиях. Один из таких проектов — сервис HRLink, первая российская система кадрового электронного документооборота. У компании сейчас уже более 500 клиентов.

## **КАКИЕ НЕОБЫЧНЫЕ, МОЖЕТ БЫТЬ, ЭКСТРАОРДИНАРНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ВАМ ПРИШЛОСЬ ПРИНИМАТЬ В ЭТОМ ГОДУ?**

Все участники рынка уже больше 3 лет живут в ситуации неопределённости из-за пандемии и прочих факторов. Мы перестроились ещё в 2020 году, поэтому новых экстраординарных действий нам совершать не пришлось — накоплено достаточно опыта для работы в нестабильное время. Сейчас очень важна скорость принятия решений и реакции на происходящие внешние изменения — нужно быстро перефокусироваться и находить новые точки опоры как для бизнеса, так и для себя лично.

Много сделала наша HR-команда для того, чтобы стабилизировать внутреннюю обстановку и оперативно реагировать на потребности сотрудников. К примеру, коллеги написали подробнейшие инструкции, помогли подготовить пакет документов по отсрочкам, создали отдельные чаты для оперативной отработки запросов и ответов на вопросы, общались с каждым в режиме 24/7.

## **ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ЗАКАЗНОЙ РАЗРАБОТКИ, АКТИВНЫМ ИГРОКОМ КОТОРОГО ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ?**

Спрос на заказную разработку растёт ускоренными темпами, потому что ряд зарубежных продуктов теперь недоступен. Индивидуальные IT-решения позволят компаниям создавать уникальные для рынка продукты, находить новые способы организации процессов, налаживать каналы взаимодействия между государством и бизнесом, компаниями и гражданами, а также между отдельными организациями. Многие из этого невозможно построить в рамках готовых информационных систем.

В этом году мы открыли в компании отдельное направление по заказной разработке и готовы предложить рынку как создание IT-продуктов с нуля, так и масштабирование готовых, но сложных и высоконагруженных систем.



## **НАСКОЛЬКО IT-ОТРАСЛЬ ОЩУТИЛА ИЗОЛЯЦИЮ И КАК ЕЁ ПЕРЕЖИВАЕТ?**

Каждая компания действует исходя из «своей» ситуации и накопленных активов: клиентской базы, собственных решений, команды. Конечно, на IT-рынке произошли колоссальные изменения: западные вендоры перестали работать с российскими компаниями, прекратили своё действие все партнёрские соглашения. Бизнесу нужно оперативно перестроиться — менять позиционирование, искать другие рынки, создавать новые продукты и услуги. В глобальном смысле это очень интересный опыт, который должен сделать ключевых игроков ещё сильнее.

## **ЖДЁТ ЛИ НАС НЕИЗБЕЖНОЕ ОТСТАВАНИЕ ИЛИ СФЕРА СМОЖЕТ НОРМАЛЬНО РАЗВИВАТЬСЯ В ТАКОМ РЕЖИМЕ?**

На горизонте нескольких лет нас ждёт определённое отставание из-за нехватки инвестиций в базовую инфраструктуру и научные разработки. Пока нет ряда критически важных инструментов, которые позволили бы построить технологический суверенитет. При этом у России огромный потенциал, и то, насколько быстро мы сможем догнать остальной мир, зависит только от нас. Важную роль здесь играет скорость выхода на потенциальные рынки сбыта — отрасли нужно как минимум около 500 млн активных потребителей.



## **СОХРАНЯЕТСЯ ЛИ КАДРОВЫЙ КРИЗИС НА РЫНКЕ IT И ОЩУТИЛИ ЛИ ЕГО В ВАШЕЙ КОМПАНИИ?**

Глобально ситуация не изменилась — в IT всегда был большой спрос на сотрудников. У нас в прошлом году в этот период было открыто 150 вакансий, сейчас мы ищем порядка 80 человек. С одной стороны, можно сказать, что спрос упал в 2 раза, но с другой — даже такое количество опытных IT-специалистов найти непросто.

В целом мы видим две тенденции: компании ещё более осторожно подходят к набору сотрудников, потому что волатильность на рабочих местах сейчас стала выше. Но также сократилось количество потенциальных работников — часть специалистов уехала за рубеж. Если раньше рынок труда в IT однозначно можно было назвать рынком сотрудника, то сегодня это соотношение 50 / 50 — у работодателей появилось больше возможностей диктовать свои условия.

## **ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ «ЖЕЛЕЗА» ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ? ПОЯВИЛИСЬ ЛИ В ДОСТАТОЧНОМ КОЛИЧЕСТВЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ?**

Определённая нехватка «железа» для корпоративных решений на рынке ощущается. Значительно ухудшилась логистика, увеличились сроки поставок.



К сожалению, пока российские производители не могут предложить серьёзной замены импортному оборудованию. Сейчас рынок корпоративного «железа» находится в ожидании того, что ключевые игроки с большими логистическими и административными возможностями перестроят свои каналы поставок и начнут привозить сложное оборудование через параллельный импорт. Этот процесс уже запущен.

## **КАКИХ РЕШЕНИЙ ОТРАСЛЬ ЖДЁТ ОТ ГОСУДАРСТВА? ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ ПОМИМО КРИЗИСА?**

Сейчас есть большая поддержка со стороны государства — выделяются гранты на создание новых продуктов, есть финансовая поддержка конкретных отраслей. Например, недавно на импортозамещение в сфере промышленности, электроэнергетики, транспорта и строительства правительство выделило 28 млрд рублей. Это реальная поддержка, и важно, чтобы она продолжалась.