

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЙ — 2016

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 27 апреля 2017 | №075 (2572)

ТЕНДЕНЦИИ: ИТ-КОМПАНИИ В ПОИСКАХ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ РОСТА | ИННОВАЦИИ: ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ ГОТОВ
РАЗВИВАТЬСЯ БЕЗ УЧАСТИЯ ЧЕЛОВЕКА | БИЗНЕС-КЕЙС: UBER-МОДЕЛЬ КАК ВЫЗОВ ТРАДИЦИОННЫМ БИЗНЕСАМ



ФОТО: REUTERS

НОВАЯ ФОРМУЛА РОСТА

С ЯНВАРЯ 2016 ГОДА НАЧАЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ НОВЫЕ ПРАВИЛА РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ. ОКОНЧАТЕЛЬНО ОНИ ЕЩЕ НЕ ОФОРМИЛИСЬ, НО УЖЕ ПОРОДИЛИ НОВУЮ ФОРМУЛУ УСПЕХА В РОССИЙСКОМ ИТ-БИЗНЕСЕ. **ИГОРЬ ПИЧУГИН**

ИНОЙ ПОРЯДОК

Начиная с 2016 года российский рынок ИТ живет по новым правилам. Одним из следствий их введения стало появление искусственного рыночного дифференциатора, которого раньше не было. Он оформлен в виде реестра российского ПО и закона, согласно которому органы государственной власти теперь обязаны покупать

новый софт только из этого реестра. Ну или убедительно обосновывать, почему им все же нужно купить импортный продукт. По оценке главы Минкомсвязи Николая Никифорова, затраты органов госвласти на закупку иностранного ПО составляли порядка 20 млрд руб. в год.

Это нововведение оказало на рынок большое влияние. Если у компании вообще нет своих программных продуктов или ей не удалось прописать

свои продукты в реестре российского ПО, это сразу отсекает ее от участия в государственных тендерах.

Пошел уже второй год нового порядка вещей, и начальный шоковый импульс от его введения прошел. Но это не означает, что воздействие полностью рассосалось и рынок адаптировался к нему — уж слишком мощным и комплексным оно было. Со временем вполне могут проявиться «производные высших порядков». Тем

более что власти продолжают расширять стратегию импортозамещения в ИТ.

Примерно год назад президент России Владимир Путин на совещании с членами правительства потребовал того же самого — перехода на отечественное ПО — и от компаний с государственным участием. Сначала в рекомендательном

Окончание на с. 3 →

← Начало на с.1

порядке, а потом, не мешкая, в обязательном. Это пожелание было оформлено правительственным постановлением: летом прошлого года первый вице-премьер Игорь Шувалов специальной директивой обязал госкомпанию внести изменения в положение о закупках, которые бы также отдавали приоритет отечественному ПО.

Новый порядок начал действовать и в среде госкомпаний: в середине марта текущего года компания «Транснефть», которая давно уже внедряет и кастомизирует под себя корпоративную информационную систему от немецкой SAP, заключила контракт с компанией «Галактика». Российские разработчики ПО — вместо SAP — должны дополнить эту систему своим функциональным модулем. «Транснефть» и раньше пользовалась продуктами «Галактики», но не пыталась противопоставлять их продуктам SAP. Впрочем, еще раньше — год назад — о возможном переходе с продуктов SAP на отечественные аналоги задумались в РЖД, и тогда «Галактика» тоже фигурировала в числе возможных партнеров.

Не удивительно, что бизнес SAP в России второй год подряд терпит убытки, а выручка SAP CIS в 2016 году (в валюте) оказалась практически такой же, как в 2015-м. Зато бизнес некоторых IT-госкомпаний растет как на дрожжах.

ПРИРОДА РЕГУЛЯЦИОННОГО РОСТА

Новая формула роста IT-бизнеса в России содержит два слагаемых: создание регулятором сущности, которая порождает у потребителей новые платежи, и наличие гарантированного доступа к денежным потокам и госконтрактам.

Характерный пример — рынок коммерческого электронного документооборота (ЭДО) в России. Самого рынка ЭДО по большому счету еще нет (по некоторым оценкам, электронный обмен составляет меньше 1% в общем объеме обмена документами), зато схема его регулирования уже разработана.

Компании не могут просто так взять и начать обмениваться между собой документами в электронном виде, покупая услуги удостоверяющих центров электронной подписи. Они должны делать это через новую сущность — операторов ЭДО, компании, которые должны получить все необходимые лицензии и поддерживать свои системы в соответствии с текущими требованиями законодательства. Их услуги платные.

Если компании, которые хотят установить между собой ЭДО, пользуются услугами разных операторов ЭДО, возникает ситуация роуминга. Казалось бы, это дело самих операторов, однако и оно тоже регулируется: приказом Минфина созданы так называемые роуминговые центры. Это привело к разделению операторов на два лагеря: четверка «рыночников»



ФОТО: АЛЕНСАНДР МИРИДОНОВ/КОММЕРСАНТЪ

во главе с компанией «СКБ-Контур» и государственный «Ростелеком». Отметим, что раньше «Ростелекома» на рынке услуг ЭДО не было и в становление этого рынка он особо не вкладывался. Но с появлением госрегулирования «Ростелеком» стал роуминговым центром, через который должны наладить взаимодействие все операторы ЭДО. Теперь уже приходится беспокоиться о том, чтобы не возникла проблема роуминга между роуминговыми центрами.

Действие новой формулы роста хорошо иллюстрируется примером дочерней IT-компании «Ростелекома» — «РТ лабс». В 2016 году выручка «РТ лабс» выросла на 42% (см. материал на с.4). И это на стагнирующем рынке. Существенный вклад в этот рост внесло создание ростелекомовского роумингового центра операторов ЭДО, для которого «РТ лабс» изготовила программно-аппаратный комплекс. Но львиную долю выручки компании обеспечивает второе слагаемое новой формулы роста — госзаказы. Правительство назначило «Ростелеком» единственным исполнителем работ по развитию и эксплуатации инфраструктуры «электронного правительства». «Ростелеком» получает под этот проект крупные субсидии от Минкомсвязи, а потом часть отдает IT-«дочке». Так, по данным Spews, в 2016 году на работы по «электронному правительству» «Ростелеком» получил от Минкомсвязи 2,035 млрд руб., позже 1,12 млрд руб. он передал по контракту «РТ лабс».

Еще один пример возможностей регуляционного роста — принятые законодательные инициативы, известные как «закон Яровой». Они заставляют операторов и провайдеров закупать системы хранения данных (СХД), так что рынок СХД, объем которого составляет сейчас \$380 млн, может вырасти к 2018 году по деньгам вдвое. Поэтому крупный IT-холдинг Inline Technologies Group купил 51% разработчика СХД Aerodisk. Национальная компьютерная корпорация развивает свой СХД-проект и тоже подыскивает

для покупки внешних разработчиков. Не остался в стороне и «Ростелеком»: его венчурный фонд «КоммИТ Кэпитал» купил за 100 млн руб. 30% российского производителя СХД.

Впрочем, еще работает и старый добрый маркетинг. Один из ведущих мировых софтверных домов, компания Autodesk, хотя и чувствует давление со стороны российских разработчиков конструкторского ПО (продуктов Autodesk в реестре российского ПО, разумеется, нет, зато там имеются, например, продукты — импортозаместители компании «Аскон»), добился прироста новых пользователей в России на 35% (в целом по миру — на 21%). Autodesk просто отказалась от продажи бессрочных лицензий на свое ПО, перейдя на модель подписки, снижающую начальные траты пользователей, и резко снизила (до 45%) российские цены на все свои продукты.

Но доля «вольного» рынка IT, не обремененного ограничивающими конкуренцию правилами регулирования, сжимается как шагреньевая кожа. Если все госкомпании в своей закупочной политике, как им веле, будут ориентироваться на реестр российского ПО, то это уже не 20 млрд руб. в год и даже не 160 млрд руб. госзаказа на IT (включая услуги связи и некоторые другие составляющие) всех уровней — федерального, регионального и муниципального. Это намного больше, поскольку госсектор в российской экономике составляет сейчас около 70%. Российский рынок IT с момента его зарождения в конце восьмидесятых считался одним из самых конкурентных рынков в стране, но теперь на смену рыночному рычагу приходит административный.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ДРЕЙФ

Проблема жестко регулируемого рынка еще в том, что правила регулирования, как говорят инвесторы, отличаются высокой волатильностью. То есть часто меняются.

Минкомсвязи решило внести значительные правки в правила

РЫНОК IT С МОМЕНТА ЕГО ЗАРОЖДЕНИЯ В КОНЦЕ 1980-Х СЧИТАЛСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ КОНКУРЕНТНЫХ В СТРАНЕ, НО ТЕПЕРЬ НА СМЕНУ РЫНОЧНОМУ РЫЧАГУ ПРИХОДИТ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ

формирования и ведения реестра российского ПО. Теперь там положено находиться только тем программным продуктам, распространение и использование которых на территории России или отдельных ее субъектов ничем и никем не ограничено — в том числе иностранными государствами. Члены экспертного совета при реестре говорят, что эти поправки наверняка связаны с Крымом.

Поскольку реестр — искусственный дифференциатор, никогда не прекращались попытки в нем искусственно прописаться. Либо с помощью формальной переупаковки западных продуктов по модели OEM, когда меняется, по сути, только название. Либо путем сложения лицензий в приложениях, созданных на основе западных софтверных платформ, и письменных заверений руководителей российских фирм, что лицензионные отчисления западному партнеру не превысят 30% выручки. «Крымская» поправка к реестру ПО эту лазейку, по крайней мере для проприетарных западных платформ, закрывает.

Чиновники также намерены существенно расширить содержательную часть записей о программных продуктах в реестре. Новые формулировки четкостью не отличаются. Так, один из дополнительных пунктов в списке сведений о ПО требует указывать информацию о соответствии продукта дополнительным требованиям к программам, «установленным правительством». Проблема в том, что эти требования правительство пока не установило, но это не помешало их указать и в другом проекте постановления.

Облегчат ли новые поправки экспертизу программных продуктов на предмет «отечественности» либо, наоборот, затруднят ее, сказать пока трудно. При этом удивительным образом протекционистские меры в отношении российского рынка IT совмещаются у чиновников с планами поддержать разработку и вывод на западные рынки отечественных программных продуктов.

ТАБЛ. 1. КОМПАНИИ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ (ГРУППА КОМПАНИЙ)	ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ИНДЕКС, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ МАСШТАБ БИЗНЕСА	РОСТ В 2016 Г. ПО СРАВНЕНИЮ С 2015 Г., %	ПО СРАВНЕНИЮ С 13 ГОДОМ (2016 Г. К 2013 Г., %)	CAGR, % (2013-2016)
1	Национальная компьютерная корпорация (вкл. ГК «Систематика», OCS, ГК «Аквариус»)	многопрофильный ИТ-холдинг; классическая дистрибуция — около 70%*	983,2	16,2	17,7	5,6
2	ЛАНИТ (вкл. Treolan и CompTek)	многопрофильный ИТ-холдинг; классическая дистрибуция — 50%	694,9	6,9	42,7	12,6
3	EPAM Systems **	офшорное программирование, системная интеграция, консалтинг	565,4	39,9	341,3	64,0
4	ГК Softline (вкл. Develonica)	поставки ПО и компьютерного оборудования в розницу и оптом; облачные сервисы	412,1	30,7	94,8	24,9
5	ГК «Техносерв» (вкл. «Рексофт»)	системная интеграция (доля проектных поставок — 18,5%)	314,1	1,3	30,6	9,3
6	АО «Лаборатория Касперского»	разработка противовирусного ПО	307,3	14,5	—	—
7	ITG (Inline Technologies Group)	системная интеграция (доля проектных поставок — 43,5%)	227,8	0,6	21,0	6,6
8	«Ай-Тек» (вкл. «Сервоника»)	системная интеграция (доля проектных поставок — 49%)	211,7	3,9	31,3	9,5
9	Cognitive Technologies	разработка и внедрение ПО	197,3	7,2	73,6	20,2
10	SAP CIS ***	продажа и внедрение своего ПО	185,6	9,1	—	—
11	«Крок Инкорпорейтед»	системная интеграция (доля проектных поставок — 30,5%)	175,1	3,4	5,2	1,7
12	ГК «Компьюлинк»	системная интеграция (доля проектных поставок — 28,6%)	137,3	17,8	8,7	2,8
13	ГК «Центр финансовых технологий» (Новосибирск)	разработка и внедрение ПО для банков; услуги процессинга	137,3	20,2	33,2	10,0
14	ГК «Астерос»	системная интеграция (доля проектных поставок — 48,3%)	128,1	12,0	7,4	2,4
15	«Инфосистемы Джет»	системная интеграция (доля проектных поставок — 45,9%)	115,7	-1,0	31,9	9,7
16	ГК «Оптима»	системная интеграция (доля проектных поставок — 44%)	96,1	30,5	50,1	14,5
17	МАУКОР	сервисная поддержка; ИТ-аутсорсинг	85,7	-3,7	10,3	3,3
18	«Энвижн Груп» (дочерняя компания МТС)	системная интеграция (доля проектных поставок — 66,3%)	82,7	4,6	-65,1	-29,6
19	AT Consulting	системная интеграция; консалтинг (доля проектных поставок — 6,3%)	72,1	-7,8	32,1	9,7
20	ГК «ФОРС»	разработка ПО; ИТ-услуги; дистрибуция ПО (20%)	63,9	16,5	53,1	15,2
21	«СКБ Контур» (Екатеринбург)	разработка и внедрение ПО	63,0	18,2	87,0	23,2
22	ГК ICL (Казань)	многопрофильный ИТ-холдинг	60,6	37,7	—	—
23	ГК «АЙТи»	консалтинг; системная интеграция (доля проектных поставок — 25,7%); обучение; разработка и внедрение ПО	58,0	6,1	13,1	4,2
24	TEGRUS (б. MERLION Projects)	системная интеграция	52,5	10,7	—	—
25	НИП «Информзащита» ****	ПО и оборудование для систем обеспечения информационной безопасности	43,3	27,9	68,5	19,0
26	«Открытые технологии 98»	системная интеграция (доля проектных поставок — 49,6%)	42,8	1,0	1,2	0,4
27	АМТ Груп	системная интеграция (доля проектных поставок — 39%)	34,2	1,7	-1,3	-0,4
28	Группа «Борлас»	системная интеграция; консалтинг (доля проектных поставок — 25%)	32,9	16,7	—	—
29	РАМЭК ВС (СПб)	производство комп. оборудования (30%); системная интеграция (доля проектных поставок — 41%); дистрибуция	31,2	-10,8	3,9	1,3
30	Itransition	разработка и внедрение ПО	22,9	24,5	189,6	42,5
31	«Код безопасности» ****	ПО и оборудование для систем обеспечения информационной безопасности	22,4	34,0	—	—
32	«РТ-лабс» (дочерняя компания «Ростелекома»)	разработка ПО, системная интеграция	19,7	41,4	—	—
33	НЦИТ «Интертек»	консалтинг; системная интеграция	19,6	-5,0	46,0	13,4
34	«Корус консалтинг» (СПб)	системная интеграция (доля проектных поставок — 51,6%)	19,4	-27,0	68,8	19,1
35	Корпорация «Парус»	разработка и внедрение ПО	18,3	6,2	8,5	2,8
36	«Системный софт»	поставки ПО в розницу и оптом	17,2	84,6	—	—
37	Корпорация «Галактика»	разработка и внедрение ПО	16,9	4,3	53,4	15,3
38	«РДТех» (Протвино)	услуги ИТ-аутсорсинга; розница ПО	14,2	21,9	12,5	4,0
39	«Аладдин Р.Д.»	разработка систем защиты информации (доля проектных поставок — 41,4%); классическая и компонентная дистрибуция (49%)	10,7	27,4	118,5	29,8
40	«Аскон» (СПб)	разработка ПО (системы автоматизированного проектирования)	10,1	10,8	12,6	4,0
41	B2B-Center	услуги ИТ-аутсорсинга	9,1	15,2	21,6	6,7
42	ГК «Неолант»	разработка и внедрение САПР и PLM-систем	8,7	-13,5	30,3	9,2
43	First Line Software (СПб)	разработка заказного ПО	8,2	35,4	—	—
44	ГК ITPS (вкл. «Парма-Телеком»)	консалтинг	6,9	-18,3	—	—
45	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана	обучение и сертификация	5,8	5,0	-4,3	-1,4
46	Digital Design (СПб)	разработка, внедрение и поддержка ПО	5,8	0,8	-4,8	-1,6
47	«Электронные офисные системы»	разработка и внедрение ПО для автоматизации документооборота	5,6	23,8	—	—
48	ГК «Нетрика» (СПб)	разработка ПО	4,9	27,8	—	—
49	Центр компьютерных технологий «Векус» (СПб)	производство комп. оборудования (проектные поставки — 64,5%)	3,1	22,9	—	—
50	«Монолит-Инфо» (СПб)	разработка и внедрение ПО	2,9	12,6	38,1	11,4

* Оценка РБК+

** Рост валютной выручки EPAM — 27% (в долларах)

*** Рост валютной выручки SAP CIS — минус 0,2% (в евро)

**** В ГК «Информзащита» входят НИП «Информзащита» и компания «Код безопасности», обеспечившая треть выручки группы.

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВАНИЯ

Компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. На 90% он определяется выручкой, которую компании получили в 2016 году. Но не только. Свой вклад в индекс вносят также общий штат сотрудников компании, клиентская диверсифицированность бизнеса (величина, соответствующая количеству клиентов, приходящихся на одного продуктивного специалиста) и масштаб филиальной сети. Индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс } (i) = 0,9 \times A_i / A_{\max} + 0,05 \times B_i / B_{\max} + 0,025 \times (C_i / B_i) / (C / B)_{\max} + 0,025 \times D_i / D_{\max}$$

где A_i — выручка компании за отчетный период; B_i — общий штат сотрудников; B_i — число продуктивных специалистов; C_i — количество контрактов за отчетный период; D_i — число филиалов, дочерних фирм. Все величины нормируются на максимальное значение по группе.
Рейтинг составляется в пяти категориях в соответствии со структурой доходов

ИТ-компаний. При сравнении разработчиков ПО учитываются доходы не только от продажи лицензий, но и от услуг по внедрению и поддержке продуктов. При сравнении системных интеграторов принимались во внимание также их доходы от поставок оборудования и ПО в рамках своих проектов. В категории «ИТ-услуги» выделен рейтинг компаний, предоставляющих услуги консалтинга. В категории дистрибьюторов и производителей техники при расчете индекса использовались только три слагаемых формулы.

Характеристикой эффективности бизнеса служит величина, соответствующая выручке в расчете на одного продуктивного специалиста. Она определялась как относительно максимальной, так и относительно средней величины по базе участников рейтинга. Используя показатели эффективности бизнеса, можно построить диаграммы эффективности, где на вертикальной оси отложены значения индекса, характеризующего масштаб бизнеса компании, а на горизонтальной — эффективность бизнеса относительно средней по категории.

ТАБЛ. 2. РАЗРАБОТКА ПО

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	ПРИМЕЧАНИЕ	1	ПРИРОСТ 2016 К 2015, %	2	3	4
1	EPAM Systems*	офшорное программирование	995,0	39,9	0,14	-0,34	0
2	АО «Лаборатория Касперского»	разработка антивирусного ПО	534,5	14,5	0,53	1,53	—
3	Cognitive Technologies	разработка и внедрение ПО	345,8	7,1	1,00	3,78	—
4	SAP CIS**	продажа и внедрение своего ПО	323,9	9,1	—	—	—
5	ГК «Центр финансовых технологий» (Новосибирск)	ПО для банков	182,4	16,7	0,23	0,10	—
6	«СБ Контур» (Екатеринбург)	разработка и внедрение ПО	111,6	18,2	0,07	-0,67	—
7	ЛАНИТ	заказное ПО	35,5	10,3	0,23	0,12	—
8	Корпорация «Галактика»	системы корпоративного управления	29,3	4,3	0,10	-0,51	—
9	Ittransition	разработка и внедрение ПО	29,2	19,5	0,09	-0,58	0
10	Корпорация «Парус»	корпоративные учетные системы	27,5	6,2	0,17	-0,20	80
11	«Код безопасности»	ПО для систем обеспечения информационной безопасности	27,5	38,9	0,34	0,62	72
12	«Крок»	заказное ПО	19,8	22,6	0,22	0,07	—
13	First Line Software (СПб)	заказное ПО	16,3	35,4	0,08	-0,61	16
14	«Аскон» (СПб)	системы автоматизированного проектирования	14,9	13,5	0,05	-0,74	—
15	ICL (Казань)	заказное ПО	10,7	38,1	0,12	-0,43	7
16	Digital Design (СПб)	разработка и внедрение ПО	9,9	-3,0	0,12	-0,42	25
17	«РТ-лабс» (дочерняя компания «Ростелекома»)	заказное ПО	8,6	308,5	0,19	-0,11	100
18	ГК «Нетрика» (СПб)	заказное ПО	8,5	27,8	0,25	0,19	100
19	«Электронные офисные системы»	ПО для автоматизации документооборота	8,5	25,6	0,09	-0,59	—
20	«Аплана» (ГК «АйТи»)	заказное ПО	8,4	21,6	0,15	-0,28	—
21	«Монолит-Инфо» (СПб)	система корпоративного управления	5,0	60,9	0,17	-0,19	0
22	ГК «Неолант»	САПР и PLM-системы	4,8	-25,4	0,05	-0,74	—

* Рост валютной выручки EPAM Systems — 27% (в долларах).

** Для представительств западных компаний показатели эффективности не рассчитывались.

- 1 — индекс, характеризующий масштаб бизнеса.
- 2 — показатель эффективности бизнеса (относительно максимального по категории).
- 3 — показатель эффективности бизнеса (относительно среднего по категории).
- 4 — доля госзаказов в общей выручке компании, %.

ТАБЛ. 3. ИТ-УСЛУГИ

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	1	2	3	ПРИРОСТ 2016 К 2015, %	4
1	ЛАНИТ	25,3	972,9	0,00	16,5	—
2	ГК «Техносерв»	18,5	930,4	0,35	1,3	—
3	ITG (Inline Technologies Group)	43,5	674,9	-0,01	0,6	24
4	ГК «Ай-Теко»	49,0	629,4	-0,17	3,9	—
5	«Крок Инкорпорейтед»	30,5	486,8	0,27	2,3	—
6	ГК «Компьюлинк»	28,6	405,3	1,28	17,8	21
7	ГК «Астерос»	48,3	381,9	0,00	12,0	—
8	«Инфосистемы Джет»	45,9%	342,5	0,34	-1,0	—
9	ГК «Оптима»	44,0	286,9	0,55	30,5	—
10	МАУКОР	нет	251,0	-0,87	-3,7	12,0
11	«Энвижн Груп»	66,3	244,5	0,44	4,6	—
12	AT Consulting	6,3	215,8	-0,70	-7,8	43,0
13	ГК «АйТи»	25,7	157,7	-0,69	4,8	—
14	TEGRUS	—	155,1	2,16	10,8	—
15	ГК «ФОРС»	12,6	151,6	-0,08	32,9	—
16	НИП «Информзащита»	—	128,7	-0,27	27,9	—
17	«Открытые технологии 98»	49,6	125,3	0,38	1,0	—
18	ГК ICL (Казань)	—	115,5	-0,79	36,0	7
19	АМТ Групп	39,0	101,0	0,16	1,7	17
20	Группа «Борлас»	25,0	97,0	-0,08	16,7	8
21	РАМЭК ВС (СПб)	64,1	60,1	-0,39	-15,3	55
22	«Корус консалтинг» (СПб)	51,6	58,4	-0,60	-27,0	3
23	НЦИТ «Интертех»	—	58,0	1,22	-5,0	—
24	«РТ-лабс»	—	42,9	-0,61	15,0	100
25	«РДТех» (Протвино)	—	39,0	0,02	19,1	—

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	1	2	3	ПРИРОСТ 2016 К 2015, %	4
26	B2B-Center	нет	26,2	-0,64	15,2	—
27	ГК ИТРС (вкл. «Парма-Телеком»)	нет	20,9	-0,73	-18,3	—
28	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н.Э. Баумана	нет	18,1	-0,73	5,0	4,5
29	Центр компьютерных технологий «Векус» (СПб)	90,0	15,0	0,19	10,3	15

- 1 — доля проектных поставок в выручке компании от ИТ-услуг, %.
- 2 — индекс, характеризующий масштаб бизнеса (с учетом доходов от проектных поставок).
- 3 — показатель эффективности бизнеса (относительно среднего по категории).
- 4 — доля госзаказов в общей выручке компании, %.

ТАБЛ. 3А. КОНСАЛТИНГ

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	1	2	3	ПРИРОСТ 2016 К 2015, %	4
1	ЛАНИТ	13,7	980,0	0,35	14,4	—
2	ITG (Inline Technologies Group)	17,0	403,1	-0,03	0,6	24
3	ГК «Техносерв»	11,3	372,3	-0,08	6,0	—
4	ГК «Ай-Теко»	14,5	316,4	-0,01	-5,8	—
5	AT Consulting	38,5	292,5	-0,62	15,1	43
6	ГК «АйТи»	22,2	123,4	1,26	2,7	—
7	НЦИТ «Интертех»	61,3	122,4	1,62	-6,7	—
8	ГК «Компьюлинк»	8,2	117,8	-0,01	-6,7	21
9	ГК ИТРС (вкл. «Парма-Телеком»)	100	76,1	-0,66	-18,3	—
10	НИП «Информзащита»	13,7	60,0	0,53	45,5	—
11	«Инфосистемы Джет»	4,5	55,7	-0,15	-16,1	—
12	ГК «Оптима»	2,4	30,2	-0,41	-5,8	—
13	ГК «Астерос»	1,9	26,0	-0,36	3,3	—
14	ГК ICL (Казань)	2,7	18,3	-0,57	35,3	7
15	Группа «Борлас»	1,7	17,0	-0,85	11,3	8

- 1 — доля консалтинга в общей выручке компании, %.
- 2 — индекс, характеризующий масштаб бизнеса.
- 3 — показатель эффективности бизнеса (относительно среднего по категории).
- 4 — доля госзаказов в общей выручке компании, %.

ТАБЛ. 4. ДИСТРИБУЦИЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	1	2	3	4
1	OCS (вх. В НКК)*	984,7	1,00	1,09	7,9
3	ГК Softline	590,6	0,36	-0,26	29,5
2	ЛАНИТ (вкл. Treolan и CompTek)	543,7	0,59	0,24	-0,9
4	«Системный софт»	26,9	0,67	0,40	84,6
5	ГК «ФОРС»	21,5	0,25	-0,48	-21,8
6	«Алладин Р.Д.»	16,1	0,26	-0,45	35,8
7	РАМЭК ВС (СПб)	2,9	0,83	0,74	-10,7
8	ICL (Казань)	2,5	0,19	-0,59	-21,1
9	«РДТех» (Протвино)	1,8	0,16	-0,67	73,9

* Оценка РБК+

- 1 — индекс, характеризующий масштаб бизнеса.
- 2 — показатель эффективности бизнеса (относительно максимального по категории).
- 3 — показатель эффективности (относительно среднего по категории).
- 4 — рост/спад по этому виду деятельности в 2016 году, %.

ТАБЛ. 5. ПРОИЗВОДСТВО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	КОМПАНИЯ	1	2	3	4
1	ICL (Казань)	1000,0	1,0	0,62	111,3
2	РАМЭК ВС (СПб)	603,9	0,7	0,16	0,4
3	«Код безопасности»	490,9	0,5	-0,18	23,9
4	Центр компьютерных технологий «Векус» (СПб)	66,2	0,3	-0,59	-5,4

- 1 — индекс, характеризующий масштаб бизнеса.
- 2 — показатель эффективности бизнеса (относительно максимального по категории).
- 3 — показатель эффективности (относительно среднего по категории).
- 4 — рост/спад по этому виду деятельности в 2016 году, %.

СУММА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

КАК ПОКАЗЫВАЕТ РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЙ, СОСТАВЛЕННЫЙ РБК+ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2016 ГОДА, У МНОГИХ ИГРОКОВ РЫНКА ИССЯКЛИ ИСТОЧНИКИ РОСТА БИЗНЕСА. ЧТОБЫ АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ И СНОВА ВКЛЮЧИТЬ РОСТ, КОМПАНИЯМ ПРИДЕТСЯ ПОДУМАТЬ О ДАЛЬНЕЙШЕЙ СТРАТЕГИИ.

ИГОРЬ ПИЧУГИН

КАЖЕТСЯ, НЕМНОГО ОТПУСТИЛО

Российский рынок ИТ почувствовал себя немного лучше. После шоковых двузначных падений объема рынка (в долларах) — в 2015 году, например, он сократился на 41% — рынок даже чуть-чуть вырос. Если не учитывать продажи мобильных телефонов, которые, тем не менее, составляют уже 31% всего ИТ-рынка, то, по данным исследовательской компании IDC, рост в 2016 году составил в долларах 1%. Средний курс валют менялся незначительно, так что в рублях рост оказался на уровне 10%. Весь прирост обеспечили поставки компьютерного «железа»; доходы от разработки ПО и оказания ИТ-услуг упали на 4 и 3% (в долларах) соответственно.

Таким образом, реализовался оптимистичный сценарий из прошлогодних прогнозов IDC. Но стало ли российским ИТ-компаниям легче работать?

«Мы адаптировались, но работать легче не стало, — говорит президент ГК «Техносерв» Сергей Корнеев. — Рынок по большому счету не растет».

У президента компании «Открытые технологии» Сергея Калина пессимизма больше: «Работать легче не стало. Скорее, наоборот. Приходится брать за крупные инфраструктурные проекты, вплоть до строительства зданий. На наш бизнес давят государственные корпорации, которые стремятся брать реализацию проектов на себя через свои дочерние ИТ-компании».

Президент ГК «Ланит» Георгий Генс тоже считает, что работать стало сложнее: «Увеличилась налоговая нагрузка. Налоговая система и демпинг неко-

торых участников ИТ-рынка приводят к тому, что компании зарабатывают недостаточно денег для развития. Число банкротств на рынке растет». И подтверждает текущий тренд: меньше денег в ИТ, больше — в капитальном строительстве и инфраструктуре. «С одной стороны, работать нам стало легче, поскольку вырос спрос со стороны государства на продукты информационной безопасности, — отмечает коммерческий директор компании «Код безопасности» Федор Дбар. — А с другой — сложнее, поскольку число желающих удовлетворить этот спрос тоже выросло». «Не легче или сложнее, а просто приходится действовать по-другому, — уточняет президент НКК Александр Калинин. «Введены новые правила работы с госзаказчиками: деньги государство выделяет, но мы их использовать не можем — они находятся на спецсчетах. А это мешает нормально функционировать».

Безусловно, зарабатывать деньги легче не стало, зато стало понятно, как это делать в текущих кризисных условиях, характеризует структуру момента председатель правления группы «Астерос» Юрий Бяков. Он считает, что ближе к концу 2016 года наступила экономическая оттепель. О шоке и последующей адаптации к новым условиям говорит и гендиректор компании «Крок» Борис Бобровников: «Ухудшение экономической ситуации мы ощутили со всей основательностью. Но если ударить кошку током девять раз подряд, на десятый она уже не будет реагировать».

Председатель правления ГК «АйТи» Тагир Яппаров рассчитывает на ожидаемый подъем рынка. Но темпы

роста будут уже не двузначными, как в 2000-е годы, поэтому для устойчивого развития компаниям нужны длинные деньги. Получить их можно за счет капитализации на бирже: «Мы ориентируемся на выход на биржу года через два — пока же ведем работу по структурированию бизнеса, работаем с потенциальными инвесторами и андеррайтерами».

ВЫЖИТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Действительно, до 2007 года российский рынок ИТ наслаждался двузначными темпами роста. Тогда было много разговоров об IPO ведущих российских ИТ-компаний. Однако публичными стали только две — IBS и «Армада», больше инвесторы почему-то не нашли достойных объектов для вложений. Потом случился кризис и резкое падение рынка в 2009 году. Но быстрый отскок привел к восстановлению объемов рынка уже в 2010–2011 годы. В 2012 году еще был слабый рост, а в 2013 году рост прекратился — не помогли даже оставшиеся еще высокими цены на нефть. Эксперты тогда отмечали исчезновение положительной корреляции между нефтяными котировками и ростом ВВП страны: дорогая нефть перестала служить основанием для дальнейшего роста российской экономики и сектора ИТ. Затем цены на нефть пошли вниз, против России были введены санкции, и на рынке ИТ началось долларное падение и рублевая стагнация (из-за скачков валютного курса).

История взлетов и падений российского ИТ-рынка отражена в динамике развития крупных системных интеграторов, таких как «Крок», «Техно-

серв». С 2014 года их рост, по сути, закончился. Иная картина у офшорного разработчика ПО EPAM Systems — у них, наоборот, все начинается. Но это американская компания, торгующаяся на NYSE, созданная выходцами из Белоруссии. Признаки второго дыхания намечились у еще одного разработчика ПО — компании «Галактика», которая позиционирует себя как разработчика импортозаместительной ERP-системы.

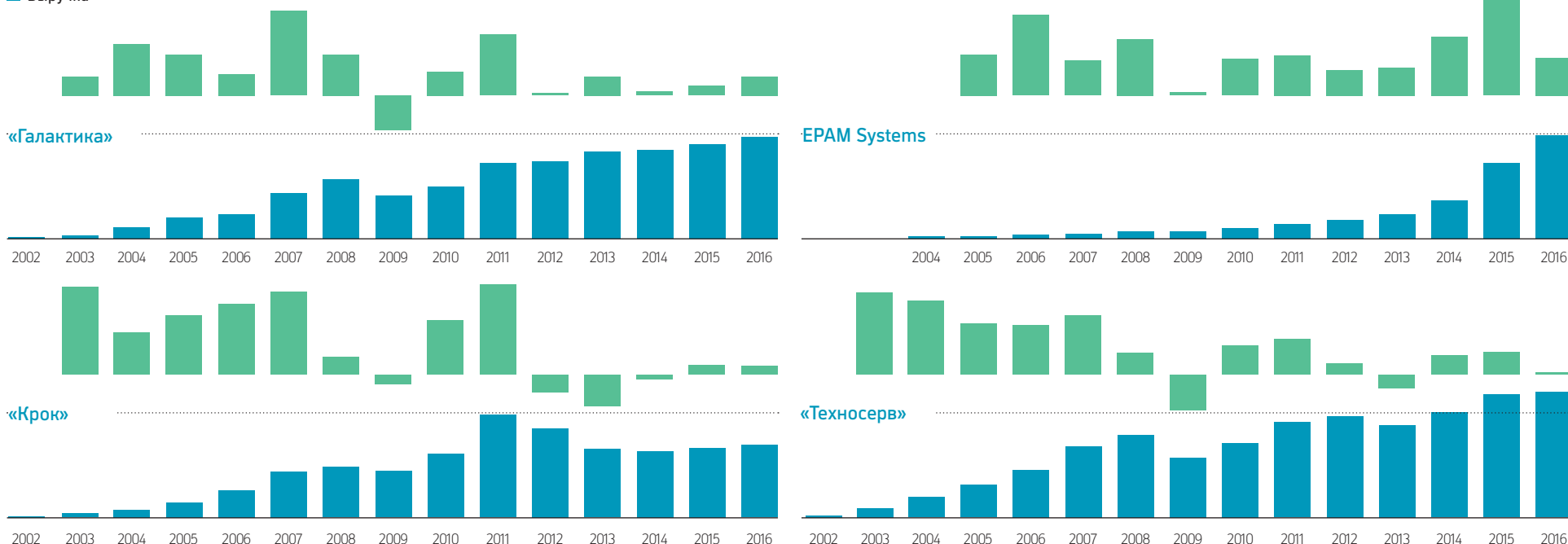
Вопору опять проводить сравнение с 2013 годом (см. табл. 1 рейтинга). Некоторые ИТ-компании с тех пор выросли совсем незначительно и даже оказались в минусе. Об их проблемах свидетельствует и совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) за 2013–2016 годы. Так что череда банкротств на российском ИТ-рынке, скорее всего, продолжится.

Нынешняя ситуация на рынке столь кардинально отличается от предыдущего кризиса, что некоторые лидеры российской ИТ-отрасли заговорили о необходимости смены бизнес-модели, которая столько лет их исправно кормила. Борис Бобровников считает, что только нестандартность бизнес-модели поможет выжить в новой экономике: «Мы как раз на пути к перестройке нашей бизнес-модели, мы меняем мозги, сам подход к продажам наших решений». Тагир Яппаров полагает, что ключевым драйвером рынка станет разработка и внедрение ПО и намерен укреплять новое позиционирование своей компании как софтверно-сервисной. Сергей Корнеев наращивает сервисную составляющую в общем объеме бизнеса своей компании, которая требует совершенно других подходов к организации продаж и постпродажной работе с заказчиками.

Как говорит Георгий Генс, кризис перестал быть одномоментным, стало понятно, что санкции надолго и надо привыкать к новым условиям. Тем более что прогноз IDC на 2017 год не слишком утешительный — падение ИТ-рынка на 3% (в долларах). Хорошей страховкой от попадания в печальную статистику ИТ-банкротств послужит пересмотр бизнес-модели. Конечно, если у компании нет гарантированного доступа к госзаказам (см. материал на с. 1–2).

ТЕМПЫ РОСТА И ВЫРУЧКА НЕКОТОРЫХ РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЙ*

■ Прирост/падение к предыдущему году
■ Выручка



* Показатели организаторам рейтинга известны, но не публикуются по просьбе компаний.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЧЕРЕЗ УБЕРИЗАЦИЮ

«ПОДРЫВНЫЕ» БИЗНЕС-МОДЕЛИ СТАРТАПОВ, ИЗНАЧАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ЦИФРОВОЙ БИЗНЕС И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ, УГРОЖАЮТ ЗАСЛУЖЕННЫМ БРЕНДАМ. ЧТОБЫ ПОНЯТЬ, ЧТО УГРОЗА НЕШУТОЧНАЯ, ДОСТАТОЧНО ПРИСМОТРЕТЬСЯ К САМОМУ ДОРОГОМУ СТАРТАПУ В ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА. **ИГОРЬ ПИЧУГИН**

Сегодня каждый топ-менеджер знает громкие истории цифрового бизнес-успеха. О том, что капитализация AirBnB, не имеющей ни одной кровати, превысила капитализацию гостиничной сети Hyatt. О том, как Instagram был продан за \$1 млрд без работающего продукта и всего с 16 сотрудниками, в то время как огромный Kodak, на фабриках которого трудились десятки тысяч человек, стал банкротом, хотя имел патенты на цифровую фотографию.

Эти истории вдохновляют, но не дают исчерпывающего ответа, почему эти бизнес-модели работают. Кажется, что их успех обусловлен некими эксклюзивными обстоятельствами, тем более что общего шаблона для успешной оцифровки бизнеса, конечно, нет. Тем не менее общие схемы и движущие силы в основании успешных цифровых бизнес-моделей имеются. В этом смысле системо- и трендообразующей компанией можно считать Uber. Ее бизнес-модель несет такую разрушительную силу, что продвижение компании на рынке сопровождается многочисленными судебными исками со стороны работающих по старинке конкурентов.

КАК ИЗМЕНИТЬ КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

Один из основателей Uber Трэвис Каланик рассказывает теперь, что идея бизнеса родилась у него в Париже в 2008 году, когда он не смог заказать такси.

Если проследить цепочку создания ценности при традиционном такси-сервисе, можно увидеть, что в каждом ее звене клиент сталкивается, с довольно большой вероятностью, с негативным опытом.

Когда звонишь в диспетчерскую, линия часто бывает занята. Или у тебя вообще нет под рукой нужного телефона. А если ты в чужом городе и тебя спрашивают, куда подать машину, бывает, что просто не можешь вразумительно объяснить. Затем приходится ждать, когда приедет машина, не имея никаких подсказок. Таксист не местный, плохо знает язык и город. В салоне машины у него грязно. Момент расплаты превращается в лотерею: сколько здесь принято платить, какие давать чаевые? Попытки расплатиться кредиткой таковыми и остаются. И, наконец, водитель не приучен выписывать квитанцию в обмен на деньги.

Видимо, Каланик испытал нечто подобное с парижскими таксистами, поскольку уже в 2009 году выпустил мобильное приложение Uber, которое предполагает совсем другую, в значительной степени цифровую цепочку создания ценности при перемещении клиента из точки А в точку В.

Теперь, чтобы вызвать такси, не нужно куда звонить. Открываешь на телефоне приложение, выбираешь точки старта и финиша. Приложение предлагает варианты водителей с машинами, входящими в систему

ШАБЛОН ОСТЕРВАЛЬДЕРА ДЛЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ UBER



и находящимися поблизости, и цену за поездку. Ты связываешься с водителем и следишь по карте за тем, как он подъезжает. Все эти шаги отображаются на экране смартфона. Приехав на место, не нужно говорить о деньгах. А водителю, если он хочет и впредь получать клиентов через систему, приходится быть вежливым и содержать машину в чистоте. В общем, все должно быть довольно.

О том, что все участники процесса действительно довольны, говорит тот факт, что сервис Uber доступен уже в пятистах с лишним городах мира. Хотя его экспансия и сопровождается протестами и конфликтами во многих странах. Таким образом, тщательный анализ и пересмотр клиентского опыта приводит к хорошим бизнес-результатам. Более того, для цифровой трансформации бизнеса рекомендуется анализировать сразу все имеющиеся отношения к делу цепочки создания ценности: самой компании, клиентов и партнеров. Полезный цифровой потенциал для бизнеса проистекает от их разумной интеграции.

Поначалу в Uber пускали только водителей на предстательских машинах, потом — ради международной экспансии — рамку расширили на автомобили экономкласса. Система работает не столько с такси-службами, сколько с частниками, которым по пути. Последнее обстоятельство — важный элемент бизнес-модели Uber, который служит основой так называемой экономики совместного потребления (с2с-коммерции).

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ UBER

Uber создает ценностное предложение и для клиентов, и для водителей — он сводит тех, кому надо добраться из точки А в точку В и желательно подешевле, с теми, кому по пути и кто не прочь подзаработать, подвозя попутчика (не говоря уже о таксистах). Понятно,

что ключевым ресурсом оказывается техническая платформа с приложениями и алгоритмами, а затраты на ее разработку — одна из основных расходов статей (к таковым относятся также судебные издержки и присуждаемые компании штрафы).

Возможные источники доходов Uber включают не только плату за сервис (Uber обычно берет себе 20% платы за проезд, остальное — водителю). Созданный Uber интернет-хаб представляет собой платформу, которая привлекает клиентов и накапливает данные о них. Этот ценный актив служит источником дополнительных сервисов, в том числе предоставляемых партнерами этой платформы.

Uber как провайдер транспортной мобильности рассматривается даже в качестве одной из возможных новых автомобильных платформ. Сейчас такими компаниями-платформами выступают известные автопроизводители, а дополнительными поставщиками — производители запчастей и компонент информационно-развлекательной системы автомобиля. Но, как это уже случилось в прошлом, платформой может стать автомобильная ОС, и покупатель будет выбирать ее, а не «железо» (марку автомобиля). Или служба, работающая по модели Uber: сама Uber открывает новые сервисы по перевозке пассажиров на лодках и вертолетах, а израильская Gett рассматривает себя в качестве провайдера транспортировки не только пассажиров, но и грузов.

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

С помощью своего цифрового портала Uber, Gett и им подобные поставляют на массовый рынок не используемые ранее ресурсы — сводят тех, кому надо ехать по маршруту, с теми, кто уже едет на своей машине по этому маршруту. Аналогичным образом уже упоминавшаяся компания AirBnB сводит тех, кому нужно переночевать, с теми, у кого

как раз есть свободная комната или квартира. По такой же схеме работают fintech-компании, которые, минуя банки, соединяют частных, готовых дать свои деньги в долг, с надежными заемщиками (надежность «оцифровывается» с помощью собственных скоринговых систем). Даже стартапы получили возможность поднимать необходимые им для развития деньги не через традиционные венчурные фонды, а напрямую у будущих покупателей их продукции (краудфандинговые платформы Kickstarter, Indiegogo и др.). По этому поводу один крупный венчурный капиталист из Кремниевой долины сказал, что индустрия венчурного капитала, по сути, умерла. Чего не скажешь о самих стартапах.

Использование компьютерных платформ для проведения пиринговых сделок между клиентами и поставщиками услуг, что часто позволяет устранить традиционных посредников, даже получило отдельное название в честь Uber — уберизация. В этой модели меньше издержки, поэтому ниже конечные цены, а сама она стала возможной, потому что люди быстро меняют свои привычки и делают то, чего не делали раньше, — сдают на короткое время свои дома или комнаты в них незнакомцам, дают и принимают деньги от людей, с которыми никогда не встречались. Они это делают, потому что оценку репутации и благонадежности незнакомцев тоже берут на себя технологии — различные рейтинговые и скоринговые системы. Получается, что технологиям доверяют больше.

С одной стороны, государственные регуляторы обеспокоены уберизацией, поскольку пока не знают, как регулировать экономику совместного потребления и облагать ее налогами. С другой — это тот случай, когда новые технологии, которые часто ругают за то, что они сокращают рабочие места, способствуют занятости людей и порождают новые профессии.

Все только начинается

Как развивается в последний год российский рынок ИТ-услуг? Какие главные тенденции вы могли бы здесь выделить?

В сегменте крупных заказчиков, в котором традиционно работает наша компания, тенденции сохраняются последние несколько лет. Со стороны клиентов это, в первую очередь, сокращение бюджетов на ИТ, которое, однако, заметно замедлилось и переходит в стадию стабильности. Заказчики в большей степени заинтересованы в развитии и поддержке существующего ИТ-ландшафта, а не во внедрении новых больших систем. Стоит отметить также продолжающийся рост влияния государственных и околосударственных заказчиков на рынок. Со стороны поставщиков ИТ-услуг наблюдается консолидация игроков и усугубляется разделение на два типа компаний – гиганты, которые занимаются всем, начиная от прокладки физической сети и строительства ЦОДов и заканчивая разработкой специализированных приложений с «нуля», и узкоспециализированные маленькие компании, с глубокой, но ограниченной специализацией.

Особенно важно отметить рост ИТ-аутсорсинга. У него очень высокий потенциал. По нашим оценкам, сегодня в среднем по рынку лишь 0,3%–0,5% ИТ-затрат приходится на аутсорсинг, тогда как у западных компаний этот показатель доходит до 1,5%. Я уверен, что нас ждет рост ИТ-аутсорсинга, учитывая грядущее сокращение числа экзитных компаний и общемировой тренд к специализации. Раньше почти каждая компания старалась сделать так, чтобы ИТ занимались исключительно айтишники in-house*, но сейчас ситуация меняется.

5–6 лет назад началось стирание границ между ИТ-консалтингом и менеджмент-консалтингом. В будущем такое взаимопроникновение только усилится – ИТ-консалтинги начнут понимать, что такое бизнес-консалтинг в целом, а консалтинговые компании приобретут экспертизу в ИТ.

В целом есть иллюзия, что рынок поделен и какому-либо развитию ждать не приходится, однако на деле все только начинается. В ближайшем будущем российский ИТ-рынок ждут серьезные изменения.

В последний год на первый план вышли поставщики ПО. Это команды с сильной консалтинговой экспертизой, которые, по сути, проводят масштабные работы по внедрению и кастомизации программного обеспечения. При этом большую роль начинают играть те компании, которые обладают широкой компетенцией, могут внедрять и ПО, и аппаратное обеспечение, связывая их друг с другом. Яркий пример – наш проект в Санкт-Петербурге, где совместно с Ростелекомом мы внедрили программно-аппаратный комплекс, при этом оказывая консалтинговые услуги и осуществляя комплексное управление проектом.

Какие направления/виды ИТ-услуг сегодня наиболее востребованы?

На сегодняшний день наиболее востребованными являются поддержка и сопровождение информационных систем, а также модернизация или развитие существующих платформ. Можно отметить рост интереса к новейшим концепциям в ИТ – таким как Big Data*, IoT* или Индустрия 4.0, однако, он носит, скорее, эпизодический характер. Для государственных заказчиков можно отметить рост потребности в услугах, связанных с разработкой больших специализированных систем.

Как трансформируется спрос и со стороны каких групп заказчиков, по вашим наблюдениям? Какие бизнес-потребности сегодня в первую очередь необходимо закрыть?

Наверное, наших крупных заказчиков можно разделить на три группы. Первая – это традиционные для нас банковский и телекоммуникационный сегменты.

Здесь, наряду с потребностями в поддержке, развитии и модернизации существующих систем наблюдается рост интереса к новым направлениям типа Big Data и цифровизации бизнеса, которые в ближайшие годы могут стать важным инструментом конкурентной борьбы. Со стороны сегмента государственных заказчиков заметна большая потребность в создании уникальных технологических платформ, обеспечивающих работоспособность процессов в масштабах целого региона или даже страны. Стоит выделить и другие отрасли, которые начали активно инвестировать в ИТ. Например, сельское хозяйство – аграрный бизнес в России растет с курсом на импортозамещение. Транспорт и логистика благодаря ИТ получили новый виток развития.

Как вы оцениваете текущее состояние и динамику рынка ИТ-консалтинга в России? Какие драйверы определяют его развитие?

Традиционно рынок ИТ-консалтинга в России определялся потребностями коммерческих заказчиков. Однако в последние 5–7 лет на этом рынке все возрастающую роль стали играть государственные и околосударственные заказчики. Сегодня же ситуация такова, что государственные заказы играют существенную роль в формировании рыночной картины. Сейчас наша экономика пережила кризис, что неизбежно привело к сокращению ИТ-заказов в коммерческом сегменте. Это, однако, во многом было компенсировано возросшей активностью государственных заказчиков. Сейчас мы будем наблюдать изменение тенденции в коммерческом сегменте на обратную, при этом мы надеемся, что темпы роста государственных заказов сохранятся.

Кроме того, постепенно стираются границы между ИТ-консалтингом и менеджмент-консалтингом. Это началось 5–6 лет назад, и в будущем такое взаимопроникновение только усилится – ИТ-консалтинги начнут понимать, что такое бизнес-консалтинг в целом, а консалтинговые компании приобретут частичную экспертизу в ИТ.

Отмечаете ли вы изменения в расстановке сил? Какие факторы усиливают конкурентоспособность игроков в этом сегменте в настоящий момент?

На рынке в целом наблюдается консолидация игроков, и эта тенденция будет проявляться все больше. Часть компаний, по нашим наблюдениям, сокращают свое присутствие, также сократилось и количество новых внедрений. При этом заказчики зачастую требуют не просто внедрить, модернизировать или поддерживать какое-то решение, но хотят комплексного подхода – начиная от консалтинга по стратегии развития ИТ в конкретном сегменте своего бизнеса и заканчивая управлением ИТ-активами. Поэтому конкурентоспособность определяется с одной стороны, гибкостью и широтой спектра услуг, а с другой финансовой эффективностью.

Как будет меняться сегмент ИТ-услуг и в целом – ИТ-рынок в России в ближайший год, по вашим ожиданиям?

В ближайшие пять лет мы увидим серьезные изменения. Неизбежен рост слияний и поглощений. Количество игроков заметно уменьшится. Если сейчас на долю игроков из TOP-10 приходится 20% рынка, то в будущем у них окажется более 60%.

Рынок ждет сокращение экзитных компаний, что еще больше усилит рост ИТ-аутсорсинга. Сейчас это может казаться невероятным, но крупные заказчики будут полностью или частично отказываться от собственных ИТ-консультантов, а это повлечет за собой вытеснение квалифицированных кадров на рынок.

Еще одна важная тенденция – рост экспорта. При этом российские компании могут выходить на зарубежные рынки как сами, так и через посредников.



Важно также упомянуть о таких трендах, как коммодитизация стандартных решений и рост High Value Added Solutions*.

С ростом экономики начнут расти затраты на ИТ, так что можно ожидать начала нескольких новых масштабных ИТ-проектов. Будет расти цифровизация экономики, получат определенное развитие передовые концепции, начнет создаваться основа для единого цифрового пространства России.

По моему мнению, в этом году при президенте России или на уровне администрации должен быть создан стратегический совет по развитию ИТ-отрасли. Он должен выработать срочные рекомендации для правительства РФ по массовой поддержке ИТ-индустрии. Вот, на мой взгляд, некоторые контуры этих мер:

- Российская банковская система должна интенсивно финансировать реальный ИТ-сектор экономики путем субсидий ставки финансирования со стороны ЦБ РФ в пользу ИТ-компаний;
- Открыть двери и налогово поощрить создание совместных предприятий (СП) и партнерств именно в России. Особенно с индийскими и частично китайскими ИТ-компаниями;
- Через банк BRICS* финансировать деятельность подобных СП в России;
- Необходимо добавить новый комплекс налоговых льгот для стимулирования экспорта ИТ-услуг из России;
- Во Внешэкономбанке России (государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности») создать специализированное подразделение по поддержке и финансированию ИТ-услуг и проектов российских компаний за рубежом. Поручить тому же ВЭБу проект финансирования русского ИТ-городка в Силиконовой долине в Калифорнии, где расположатся офисы российских ИТ-компаний и компаний из стран бывшего восточного блока;
- Совместно с профильными государственными ведомствами и ведущими российскими компаниями выработать стратегию ИТ-кооперации с теми странами, которые ищут повышения собственного ИТ-суверенитета в противовес монополярной парадигме. Россия могла бы помочь таким странам в укреплении своего цифрового суверенитета, который возможно, не менее важен, чем военный.

* In-house – штатный, внутрикорпоративный, Big Data – «Большие данные», IoT – Internet of things, «Интернет вещей», High Value Added Solutions – решения с высокой добавленной стоимостью, BRICS – страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика)

ИНТЕРНЕТ ВСЕГО

САМОЕ МОЩНОЕ ПРОРЫВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, МЕНЯЮЩЕЕ УСТОЯВШИЙСЯ ПОРЯДОК ВЕЩЕЙ, — ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ, В КОТОРОМ ПОДКЛЮЧЕННЫЕ К СЕТИ УСТРОЙСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ БЕЗ УЧАСТИЯ ЧЕЛОВЕКА. ЭТА ШИРОЧАЙШАЯ ЭКОСИСТЕМА ВКЛЮЧАЕТ МНОЖЕСТВО ТЕХНОЛОГИЙ: ОТ ЧИПОВ И ДАТЧИКОВ ДО МОБИЛЬНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ, ТЕХНОЛОГИЙ BIG DATA И MACHINE LEARNING. **ИГОРЬ ПИЧУГИН**

БЕЗ ЧЕЛОВЕКА

Есть нечто общее в том, как на рынке появляются инновации. Эти общие черты, по всей видимости, основаны на нескольких «подрывных» моделях или экосистемах. Аналитики Bank of America и Merrill Lynch выделяют три таких экосистемы: интернет вещей (IoT), основанный на взаимодействии M2M (Machine-to-Machine), коллективная экономика, или экономика общего доступа, и основанные на цифровых технологиях онлайн-услуги.

В основе «подрыва» IoT лежит взрывной рост подключенных к интернету гаджетов и устройств: к 2018 году их число достигнет 20 млрд. По оценкам Cisco Systems, к этому времени более половины интернет-трафика будет приходиться на устройства, не являющиеся ПК, в том числе управляемые по схеме M2M. Эти устройства взаимодействуют с другими подключенными к интернету устройствами: интеллектуальные датчики, «умные» автомобили, мониторы за здоровьем человека, следящие теги.

Через мириады датчиков схема взаимодействия M2M позволяет проводить огромное количество измерений, отправлять эти данные в интернет (по проводам или с помощью технологии ближнего поля NFC), хранить данные в высокоскоростной памяти и затем применить машинное обучение и алгоритмы предиктивного анализа, чтобы из огромного массива данных получить в реальном времени знания и направить их в промышленные роботы или другое производственное оборудование. И все это без вмешательства человека.

Производители полупроводников уже оседлали волну производственной модернизации на основе IoT. Мегафабы стоимостью \$10 млрд и выше работают «без света», то есть без людей в рамках производственных процессов. Пластины по всей фабрике передвигают роботы. Датчики в производственном оборудовании поддерживают точность выполнения операций. Одна машина сообщает соседке по технологической цепочке выходные параметры пластины, чтобы та могла надлежащим образом откалиброваться для работы с входящей в нее пластиной. Машины сообщают, когда им требуется техобслуживание, — никаких плановых ремонтов, только по требованию. Такие техноло-



Платформа IoT включает такие технологии, как авторулевой

гии привели к сильной консолидации в отрасли полупроводников, поскольку Intel и AMD радикально снизили время выполнения производственных операций, хотя количество производственных этапов удвоилось, а их сложность возросла.

СОФТ ДЛЯ ИОТ

Программную архитектуру для IoT сейчас разрабатывают все ведущие софтверные дома моды. Но, как заявил СТО компании Software AG Вольфрам Йост, представляя свою «дорожную карту» приложений для IoT, ни один вендор не в состоянии в одиночку обеспечить все элементы архитектуры IoT от начала до конца.

Работающее ПО для IoT, в представлении Йоста, в первую очередь должно содержать аналитический модуль. Именно он определяет искусственный интеллект IoT. К тому же аналитика должна быть контекстной, то есть учитывать поведение конкретного человека или машины. Задача модуля обмена сообщениями — обеспечить

бесперебойное общение всех машин в пределах системы IoT. Эти потоки данных должны подвергаться непрерывному анализу для автоматического формирования ответов на события в очень короткие сроки. Кроме того, IoT требует облачных вычислений — в самих датчиках и смарт-устройствах обработки данных практически не должно быть.

НОВЫЕ МОДЕЛИ БИЗНЕСА

Умеющая все это делать платформа IoT приведет к появлению новых продуктов и услуг, а также совершенно новых бизнес-моделей. Как говорит директор IoT-решений Software AG Барт Шоу, «основная выгода от IoT даже не в экономии средств (хотя и это тоже будет), а в том, насколько «умными» мы сможем сделать наши вещи, которые станут основой для создания новых продуктов и услуг».

Страховые компании будут мониторить «умные» вещи своих клиентов и привязывать стоимость страховки к поведению людей. Например, зубная

интернет-щетка сможет приучать к здоровым привычкам, если параметры чистки зубов будут связаны со стоимостью полиса: чем регулярнее и тщательнее чистишь зубы, тем полис дешевле. Устройства «умного» дома сообщают, надежно ли он запирается на ночь, а если нет, стоимость страховки возрастет. «Умное» страхование — яркий пример внедрения новых бизнес-моделей, когда плата взимается не за «железо», а за пользование его функциональностью.

Растет количество экспериментов по внедрению IoT в организм человека. Медицинские имплантаты IoT смогут управлять болью и даже декодировать сигналы от головного мозга и передавать их в другие части тела для лечения паралича.

У «умных» вещей есть свои потребности: дронам нужны посадочные гнезда и док-станции для подзарядки, роботам — собственные лифты в доме, и архитекторы уже думают над тем, как приспособить для этого здания. Правило «форма следует за функцией» трансформируется в правило «форма следует за цифровой функцией».

Быстро набирается ума искусственный интеллект (AI), и чат-движки будут не только отвечать на FAQ, но и вести разговор на любом языке, а также проходить тест Тьюринга примерно за минуту. Банки, ретейл и другие отрасли будут использовать «движок» AI chatbot во всех каналах коммуникаций с клиентами: он будет отвечать на простые запросы клиентов автоматически и без затрат.

На смену традиционному техобслуживанию приходит облачная диагностика. Производитель производственного оборудования может собирать все необходимые данные за счет установки в нем датчиков и наблюдать за этими данными через интернет в режиме реального времени. Анализируя данные и сравнивая со всеми своими установками в разных местах, производитель составляет графики техобслуживания с учетом индивидуальных условий работы агрегата. В дополнение к продаже «железа» у производителя появляется новая бизнес-модель по продаже услуг «умного» техобслуживания. Но оборудование можно вообще не продавать, как это делают производители авиационных турбин. Они продают авиакомпаниям полетное время. А за работой своих турбин следят с помощью датчиков через интернет.

**КОМПЛЕКСНАЯ
ЗАЩИТА
КОМПЬЮТЕРОВ**



**SECRET NET
STUDIO**



Код безопасности



реклама