

Платформа для бизнеса

До сих пор рынок IT-консалтинга считался одним из наиболее высокомаржинальных. Однако в условиях экономического кризиса он переживает те же сложности, что и весь рынок IT-услуг: заказчики все чаще отказываются от сложных консалтинговых продуктов в пользу недорогих локальных решений. И все же, по мнению аналитиков, у рынка IT-консалтинга хорошие перспективы. Формирующийся сегодня отложенный спрос с оживлением мировой и российской экономики позволит существенно ускорить темпы роста рынка IT-консалтинга, увеличив его долю на рынке IT-услуг как минимум до 18-20%.

По оценке аналитика ИК «ФИНАМ» Татьяна Меньковой, объем российского рынка IT-консалтинга в 2008 году составил около \$9,3-9,5 млрд, из них на долю СФО пришлось более \$1,6-1,8 млрд, Новосибирской области — около \$270-290 млн. По словам госпожи Меньковой, в докризисные годы рынок рос на 18-20% ежегодно. В 2009 году, по ее мнению, рост составит не более 8-11%. «Однако рынок не будет стагнировать, мы будем лишь наблюдать замедление его развития», — подчеркивает аналитик. Сейчас рентабельность IT-консалтинга снизилась с 30-40% до 15%, что в сравнении с другими секторами экономики является хорошим результатом, поясняет Татьяна Менькова.

По мнению заместителя директора сибирского филиала системного интегратора «Энвижн Групп» Дмитрия Пряхина, IT-консалтинг был и остается одной из наиболее привлекательных услуг для компаний, оказывающих услуги в сфере IT — «главным образом, из-за высокой маржинальности». Однако специализация на IT-консалтинге требует от интегратора глубокого понимания бизнеса заказчика, полагает господин Пряхин. «А для разработки «тяжелых» решений для крупного бизнеса от компании требуется не только предоставить собственно услуги IT-консалтинга, но и помощь по бизнес-процессам», — уточнил собеседник. По мнению руководителя отдела маркетинга компании «Утилекс Ай-Ти» Валентина Фосса, услуга IT-консалтинга интересна прежде всего как начало более масштабного сотрудничества, для получения заказов на комплексные проекты: «Как правило, чистый IT-консалтинг — лишь часть более глобальных заказов, которые включают не только развитие инфраструктуры, но и консультирование по бизнес-процессам».

Иного мнения на этот счет придерживается директор по консалтингу и внедрению информационных систем Нонолет-КиТ Александр Колчинский. Он полагает, что IT-консалтинг никогда не отличался высокой маржинальностью «из-за небольшого объема регионального рынка и высокой конкуренции среди IT-компаний».

Впрочем, справедливости ради стоит отметить, что в последние несколько лет привлекательность IT-консалтинга для региональных IT-компаний снижается. Причина, по мнению руководителя Центра Решений Microsoft, компании Softline в СФО Владимира Соловьева, в растущей конкуренции: местные фирмы оказываются в сложных условиях из-за экспансии в СФО федеральных и международных компаний. «Основное конкурентное преимущество на рынке консалтинга — это квалифицированные кадры, а подготовка спе-

циалистов внутри компании или их покупка на стороне требует немалых затрат, которые может позволить себе далеко не каждая фирма».

Финансовый кризис внес свои коррективы в ситуацию на рынке. Как считает Валентин Фосс, информационные технологии, наряду с маркетингом и представительскими расходами — одна из первых статей, попавших под сокращение в условиях финансовой нестабильности. Значительное число компаний уже создали IT-инфраструктуру, в ближайшее время основной упор будет делаться на небольших проектах по ее оптимизации в целях сокращения издержек. «Расходы на сложные, длительные консалтинговые проекты замораживаются», — сетует Дмитрий Пряхин. По его словам, начало новых крупных инфраструктурных проектов откладывается, в реализации остаются те операционные или инвестиционные проекты, работа над которыми началась еще в докризисный период. «Заказчики отдают приоритет проектам с быстрым сроком реализации, способным быстро приносить прибыль», — подытоживает он. Часть IT-консультантов в Новосибирске и вовсе остановили свою деятельность. Причиной, по данным директора компании BCS-IT Александра Аношина, стал отказ со стороны около 80% клиентов от внедрения информационных систем. «Практически все заказчики пересматривают свои IT-бюджеты, оставляя только проекты, необходимые для выживания», — сетует господин Аношин. Активно, по наблюдениям Дмитрия Пряхина, реализуются сегодня лишь те проекты, выгода которых четко определена и обоснована в рублях еще до начала их реализации.

Впрочем, далеко не все сейчас вынуждены отказываться от ранее заявленных программ. «Чаще снижают объемы финансирования, приостанавливают решение некоторых вопросов, изменяют приоритеты. У заказчиков есть понимание, что заново заниматься вопросами IT намного дороже, чем профинансировать уже начатое, даже в кризис», — поясняет Владимир Соловьев. К тому же за каждым внедрением IT-решений стоит снижение затрат компании — что сейчас особенно актуально, — а также получение конкурентных преимуществ и оптимизация бизнес-процессов. В частности, большинство крупных промышленных предприятий продолжает реализацию долгосрочных IT-проектов, поскольку, по мнению Валентина Фосса, на них уже потрачено много сил, времени и ресурсов. «Правда, они все чаще обходятся силами собственных IT-директоров — даже в случае столь масштабных задач, как разработка IT-стратегии компании или оптимизация существующей инфраструкту-

ры. Опыт, накопленный IT-директорами крупнейших промпредприятий СФО, позволяет им решать даже масштабные задачи самостоятельно. Для консультантов спрос сохранился лишь на оптимизацию локальных бизнес-процессов», — рассказывает директор по консалтингу и внедрению информационных систем Нонолет-КиТ Александр Колчинский. По его словам, новосибирские IT-компании, ранее сделавшие ставку на большие проекты по внедрению западных систем, уже сокращают сотрудников. «В таких условиях IT-компания может выручить сильная горизонтальная специализация — например, на автоматизации бюджетирования и внедрении кадровых систем. Эти проекты выполняются относительно быстро, от нескольких месяцев, и стоят вполне разумных денег. В отличие от «вертикальных» решений это рискованные и дорогостоящие процессы. Так, в СФО «вертикальными» решениями всерьез занимается лишь «Центр Финансовых Технологий», — отметил господин Колчинский.

Рынок IT-консалтинга изначально строился по принципу отраслевой специализации. По словам Татьяны Меньковой, такая специфика заключается в разработке решений, ориентированных на пользователей компаний определенного сектора экономики. В условиях кризиса, по ее мнению, существует вероятность роста спроса на так называемые усредненные комплексные решения, в том числе различные «доработки», поскольку заказчики будут вынуждены экономить на внедрении систем. «Создание «отраслевых решений» позволяет снизить цену предоставляемой услуги и, соответственно, является важным конкурентным преимуществом для компании-поставщика», — соглашается Валентин Фосс. Однако есть в отраслевой специализации и подводные камни «Узкий специалист знает очень много об очень малом, а самый узкий специалист знает все ни о чем. Специализация на одной конкретной отрасли, сколь бы велика и перспективна она ни была в настоящее время, может обернуться проблемами со спросом в будущем», — убежден господин Фосс.

Если говорить об отраслевых решениях, то, по мнению Дмитрия Пряхина, в большей степени IT-компаниями проработан финансовый сектор. Правда, специфика работы отдельно взятой компании так или иначе вынуждает дорабатывать почти любое «коробочное решение» под ее нужды. По его словам, заказчики финансовой сферы всегда были интересны российским и зарубежным компаниям-разработчикам и интеграторам в силу своего бурного развития. Перспективным сектором для IT-консультантов остается энергетика. По данным госпожи Меньковой, темпы роста

рынка IT-услуг в этой отрасли традиционно почти вдвое выше темпов роста рынка в целом и составляли до кризиса порядка 30-35%. В текущих условиях темпы роста рынка в энергосекторе, по ее прогнозам, несколько снизятся и составят в 2009 году около 20-25%.

С аналитиком соглашаются и участники рынка. По внедрению IT-решений энергетика в разы отстает от финансовой сферы, объясняет Дмитрий Пряхин. По его мнению, рынок требует проектирования и внедрения большого количества IT-решений, в первую очередь в области технического учета и контроля потребления энергии. Правительство РФ утвердило тарифы на электроэнергию с учетом инвестиционной составляющей, поэтому в энергетике можно ожидать в этом году начало крупных инвестиционных проектов, в том числе проектов по IT-консалтингу. Как считает Валентин Фосс, ситуация в отрасли еще не до конца «утрачена» после прекращения деятельности РАО ЕЭС России, однако в будущем, когда процесс консолидации игровых на рынке завершится, возникнет потребность в объединении, стандартизации и оптимизации информационных систем энергетических компаний.

Однако пока стабильный спрос на IT-консалтинг есть только со стороны госучреждений. «Государство становится все более влиятельным игроком на рынке — можно даже говорить о тренде в сторону монополии на рынке IT-услуг. Спрос на IT-решения со стороны учреждений государственного сектора будет поддерживаться принятой в 2008 году стратегией развития информационного общества, а также проектами по информатизации государственного управления и госбюджетом», — объясняет господин Фосс.

По мнению аналитиков у рынка IT-консалтинга хорошие перспективы. Сейчас его доля составляет 10-12% от всего объема рынка IT-услуг, и в условиях кризиса она будет оставаться примерно на прежнем уровне. Однако через год-полтора (в 2010-2011 годах) востребованность услуг в данной сфере, по мнению Татьяны Меньковой, возрастет в связи с оживлением мировой, и в том числе российской экономики, что позволит существенно увеличить темпы роста рынка IT-консалтинга, увеличив его долю на рынке IT-услуг как минимум до 18-20%.

Формирование отложенного спроса на рынке IT-консалтинга отмечают и его участники. «Сейчас бизнес готов тратить только на решение локальных задач, которые внедряются достаточно быстро и не требуют радикальных изменений бизнес-процессов, что усугубляет необходимость серьезных изменений в дальнейшем», — подчеркнул директор компании «BCS-IT» Александр Аношин.

Анна Сеницына