

# информационные технологии

## Уроки экономии

— тенденция —

**С13** Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС— Центр разработки», говорит, что сокращение ИТ-бюджетов затрагивает и госсектор. «Это, наверное, самое болезненное для ИТ-компаний, поскольку в последние годы именно государственные заказчики формировали основной спрос на рынке, выступая драйвером развития всей отрасли. Сейчас обсуждаются планы сокращения расходов федерального ИТ-бюджета на 10%. Это неминуемо повлечет за собой сокращение как региональных, так и муниципальных бюджетов, сворачивание или заморозку текущих проектов», — говорит господин Томлянович. По его словам, у большинства коммерческих заказчиков ситуация ненамного лучше. Новых проектов появляется все меньше, и главная цель их, как правило, состоит в развитии и поддержке уже существующих систем.

Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК «АйТи», говорит, что в среднем по рынку расходы заказчиков на ИТ не сократились, а может быть, даже подросли на 5–10%. Но это связано лишь с компенсацией падения курса рубля, так как лицензии, компоненты и оборудование подорожали. «Поэтому достаточно типичной картиной является замораживание, а где-то и «обнуление» бюджета развития с сохранением или даже небольшим ростом бюджета на поддержку и сопровождение критически важных для бизнеса систем», — добавляет он. Но, по мнению Тагира Яппарова, это не значит, что весь рынок стагнирует с точки зрения инвестиций в ИТ. «Нет каких-то отраслей или сегментов роста, но есть отдельные компании, которые активно инвестируют в ИТ, несмотря на кризис», — утверждает он.

«Рынки активно меняются в сторону цифрового бизнеса, ядром которого являются информационные системы», — объясняет господин Яппаров. — Те компании, которые уже имеют и реализуют планы цифровой трансформации своего бизнеса, получают преимущество уже сегодня. Неслучайно подавляющее большинство новых крупных проектов, о которых мы слышим, связаны с переводом ключевых процессов

компаний на новые цифровые формы работы и взаимодействия с потребителями.

### Равнение на цифру

Традиционно главными потребителями ИТ были телеком, ритейл и банки. Это компании, у которых ИТ — это ядро бизнеса. Мурат Маршанкулов подтверждает, что неохотно идут на сокращение ИТ-бюджетов телеком, финансовый сектор и торговля. Сергей Карпов добавляет, что предприятия реального сектора экономики — автопромышленность, металлургия, химическая отрасль — начали очень активно подключаться к процессу ИТ-изменений с целью повысить эффективность производства и снизить издержки. Андрей Солодилов, партнер компании AT Consulting, утверждает, что представители всех без исключения отраслей стремятся стать частью цифрового мира, и это глобальная тенденция.

Дмитрий Холкин, директор по информационным технологиям X5 Retail Group, рассказывает, что в абсолютном выражении ИТ-бюджет компании не сократился, но если учесть планы органического роста, то был значительно оптимизирован. «При этом мы увеличили бюджет на реализацию проектов и оптимизировали в относительном выражении бюджет на персонал, поддержку ИС и аппаратного обеспечения», — рассказывает господин Холкин. Компания ведет множество проектов, и только малая часть из них носит поддерживающий характер, большая же направлена на цифровую трансформацию, внедрение новых систем или решений, развитие новых каналов, оптимизацию процессов. По словам Дмитрия Холкина, лишь небольшая часть проектов носит инновационный характер, от таких проектов не ожидают экономической эффективности в ближайшее время.

Денис Сотин, член правления, директор по ИТ Росбанка, говорит, что ИТ-бюджет компании не сократился: «Мы считаем, что в нынешних условиях важно сохранить темпы развития. Реализация ИТ-проектов также помогает исполнению бизнес-стратегии Росбанка. В этом году мы продолжим работу по снижению операционных расходов при сохранении уровня расходов на проектную деятельность». По словам Дениса Сотины, в текущем году Росбанк продолжит проекты, стартовав-

шие в 2015-м в рамках новой ИТ-стратегии Росбанка, предусматривающей в том числе ряд инициатив по цифровой трансформации. «Отдельное внимание будет уделено вопросам информационной безопасности, развитию информационных каналов для розничных и корпоративных клиентов, модернизации и оптимизации сетевой инфраструктуры банка, а также дальнейшей оптимизации ИТ-процессов», — добавляет Денис Сотин.

По поводу других отраслей Борис Бобровников отмечает, что госсектор начал решать задачи по автоматизации основных бизнес-процессов и с этим связано много масштабных проектов. Банковская отрасль ориентирована на объединение вычислительных мощностей в рамках процессов консолидации. Некоторое количество проектов связано с миграцией персональных данных. Основная задача нефтегазовых компаний, как и прежде, — промышленная автоматизация: много проектов сейчас направлено на разработку и внедрение систем сбора диспетчерских данных и технического обслуживания автоматизированной системы технического учета электроэнергии. Такую же задачу решают и энергетические компании. В 2015-м промышленные предприятия были более активны и продолжают внедрять ИТ. «Мы видим здесь рост числа проектов по абсолютно разным направлениям», — рассказывает господин Бобровников. — Например, мы делаем сейчас проекты, направленные на снижение себестоимости собственной продукции, на повышение эффективности основной деятельности, на оптимизацию логистики, консолидацию казначейства и на оптимизацию затрат на ИТ». Много проектов КРОК реализует в транспортной отрасли. Подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года повлекла за собой также крупные проекты, связанные с оснащением спортивных объектов и отелей системами озвучивания, Wi-Fi, аудиовизуальными решениями. И что совершенно неожиданно, происходит бум внедрения ИТ в строительстве. «Этот сегмент редко использовал ИТ в своем бизнесе, однако теперь тестирует новую технологию BIM (Building Information Modelling), которая уже в 2018–2019 годах будет обязательной к использованию в любом строительном проекте в связи с распоряже-

нием премьер-министра Дмитрия Медведева от 2014 года. Экономия от внедрения подхода начинается на этапе проектирования, охватывает всю стройку (и это не единицы процентов, это 20–50% от существующих затрат) и продолжается на этапе эксплуатации», — говорит господин Бобровников.

### Ничего лишнего

Именно в нынешнем году, похоже, кризис начинает давать позитивные плоды, о которых давно говорили: даже крупные заказчики стараются сохранять динамику инвестиций в инновационные ИТ, выжимая при этом максимум экономии на всем, аккуратно подчищая лишние затраты. Это, как строит ЗОЖ-диета: в кафе заказываем только такое количество еды, которое дает нужное число калорий с учетом баланса белков, жиров и углеводов. На тарелке не останется ничего, и чаевых, простите, не будет. Бизнес реально начал учиться правильной бережливости. Экономить помогают облака, ПО с открытым кодом, ИТ-аутсорсинг.

Вадим Пестун, управляющий директор Ascenture в России, говорит, что у большинства российских компаний еще есть запас мощности ИТ-инфраструктуры, который пока не до конца используется. В пример он приводит проект, в котором для крупной компании построили частное облако в стороннем ЦОДе, показав, сколько денег ушло бы на покупку своего «железа» и его обслуживание. «Это в чистом виде Saracity on demand (мощность по запросу. — «Б»), и у нас есть прекрасные примеры того, как можно сэкономить, переходя на модель потребления инфраструктуры как сервиса (IaaS)».

Борис Бобровников говорит, что помимо более активного перехода на облака заказчики предпочитают, сохранив существующую инфраструктуру, лучше ее обслуживать для поддержания работоспособности систем. «Это главный тренд прошлого года, и, судя по всему, он продолжится в 2016-м», — рассказывает глава КРОК. — У нас есть заказчик, закупивший оборудование еще в 2004 году, который работает на нем до сих пор без сбоев только благодаря качественному сервису».

Вадим Пестун рекомендует подумать о сокращении персонала и об объединенных

центрах обслуживания. «Во многих компаниях созданы такие подразделения, теперь их надо сделать более эффективными. — Они должны быть поставлены в такие условия, которые были бы похожи на некую конкурентную среду, чтобы у компании был выбор, как действовать и что выбирать».

По мнению Дмитрия Холкина, экономить нужно за счет снижения удельных затрат на поддержку ИС и аппаратного обеспечения, за счет применения более современных решений. «Современное оборудование позволяет решать задачи с большей производительностью, с меньшей энергоемкостью и при этом с более низкой совокупной стоимостью владения», — говорит он. Также он напоминает, что снижать затраты на персонал можно не за счет сокращения зарплат, а благодаря внедрению технологий и процессов, позволяющих добиться лучшей производительности. Здесь возможна передача некоторых функций в регионы или на аутсорс.

Мурат Маршанкулов предупреждает, что нельзя отказываться от проектов, способных повысить конкурентоспособность компании. Это не только ИТ-инфраструктура, но и адекватная модель управления ИТ-сервисами внутри каждого подразделения. Не стоит экономить на профессиональном консалтинге по проектированию и внедрению ИТ-решений. Финансовые риски, связанные с ошибками на этих стадиях, могут существовать и превышать первоначальные затраты.

«В нашем случае в период интенсивного роста категорически нельзя экономить на внедрении новых решений, инновациях, техническом перевооружении. Это необходимо для достижения уверенных бизнес-результатов, поддержки непрерывности бизнеса, создания основы для конкурентного преимущества в перспективном развитии», — говорит Дмитрий Холкин. Вадим Пестун предлагает не конкурировать между собой компаниям думать про объединение инфраструктуры, создание «дружественного кластера», поставящего ИТ-услуги. Все без исключения эксперты предупреждают, что нельзя экономить на информационной безопасности. Вадим Пестун считает, что в этой области ИТ-бюджеты надо увеличивать.

Светлана Рагинова

## «Падение рубля мы не почувствовали»

— участник рынка —

В кризис больше всего пострадали так называемые бокс-муверы (box movers), продающие «железо» и лицензии на ПО.

Компании, специализирующиеся на консалтинге и услугах, чувствуют себя уверенно. Об этом рассказывает АНДРЕЙ СОЛОДИЛОВ, партнер компании AT Consulting.

— Какими были финансовые результаты в 2015 году? Насколько сильно повлиял курс рубля на ваш бизнес?

— Год мы оцениваем положительно, так как завершили огромное коли-

чество проектов, заключили новые контракты. Подробные финансовые результаты представим в апреле, но предварительно можно сказать, что они соответствуют ожиданиям. Мы планировали, что выручка по итогам года вырастет на 10–15% — так и произошло. Снижение курса рубля, которое продолжилось в 2015 году, на бизнес AT Consulting повлияло минимально, удара мы не почувствовали. От валютных колебаний пострадала перепродажа иностранного оборудования и лицензий — этот сегмент не является для нас определяющим.

— Каков ваш прогноз на 2016 год по рынку и по вашей компании?

— Мы в AT Consulting не ожидаем падения выручки или объемов, но в глобальных прогнозах занимаем скорее консервативную позицию. Заказчики стали гораздо внимательнее относиться к расходам на ИТ, но работы меньше не становится. Рынок будет сокращаться. Уже в 2015 году многие ИТ-компании говорили о сжатии бизнеса — негативная тенденция продолжится.

По разным сегментам рынка прогнозы отличаются. В 2016 году тяжелее будет тем компаниям, выручка которых зависит от продаж оборудования. Все заказчики сейчас настроены на сокращение расходов, это заставляет их искать пути оптимизации бизнес-процессов, дорабатывать имеющиеся системы для повышения эффективности бизнеса и по возможности отказываться от приобретения западного оборудования и лицензий. Сегмент ИТ-услуг, несмотря на очень сильное ценовое давление со стороны заказчиков, остается живым.

Другой тренд 2016 года — разработка индивидуальных решений на основе свободного программного обеспечения (СПО). Это становится все более актуальным не только для госструктур, но и для коммерческих заказчиков. Они все реже готовы платить большие деньги за тиражируемое программное обеспечение, особенно западное, которое потом все равно приходится сильно кастомизировать. Проще и дешевле создавать решения на базе СПО. И мы существенно увеличиваем долю проектов, связанных именно с разработкой на СПО. В качестве примера можно привести продуктовую линейку SMART, которую мы разработали совместно с новосибирским Академпарком для автоматизации государственных услуг и функций и успешно внедрили в целом ряде регионов.

Направление, которое не теряет актуальности, — диджитализация бизнеса. Мы продолжаем успешно внедрять целые комплексы решений в этой области для наших клиентов. В 2015 году наша компания модернизировала портал Сбербанка: благодаря адаптивной верстке им стало удобнее пользоваться с мобильных устройств, а функции тар-



ФОТО: СЕРГЕЙ АТ КОНСАЛТИНГ

го ввиду специфики нашей структуры одни направления развиваются, а другие, наоборот, сокращаются. Например, активно росли команды по автоматизации госсектора, по digital-направлению. Менее перспективные направления будут ужиматься. Наша компания внутри очень диверсифицирована по экспертизе, каждую практику возглавляет свой лидер, который имеет все полномочия принимать решения по развитию направления. Это и позволяет нам быстро адаптироваться под меняющуюся специфику рынка.

— Какие экономические показатели вы закладываете при среднесрочном планировании? Считаете ли, что рубль может упасть еще?

— Конечно, в этом году макроэкономическая ситуация будет сложной. Клиенты ИТ-компаний будут еще внимательнее относиться к инвестициям и операционным расходам. Учитывая общее стремление к экономии, мы тщательно анализируем ситуацию с каждым заказчиком индивидуально. На основании этих предпосылок традиционно проводится планирование на следующий год.

Из-за того что сейчас все стараются взвешенно подходить к вопросу закупки западного ПО, а также занимают жесткие переговорные позиции по цене на западное оборудование, рост выручки в этом сегменте мы не ожидаем. Поэтому при среднесрочном планировании стараемся минимально закладывать активности, связанные с перепродажей оборудования, поставкой лицензий и техподдержкой зарубежных продуктов.

Строить прогнозы, каким будет курс, — дело неблагоприятное. Но так как оборот у нас в основном рублевый, колебания курса валют оказывают слабое влияние на наш финансовый результат.

— Есть ли у вас инициативы по покупке валютной выручки? Работаете ли за рубежом или, может быть, планируете?

— AT Consulting работает за рубежом, наши клиенты — мультинациональные компании. Доля валютной выручки сейчас небольшая, но мы планируем ее наращивать. В текущей экономической ситуации наши услуги уже стали конкурентоспособными на западном рынке. И на это есть объективные причины. Во-первых, экспертиза по западным продуктам, которые мы внедряем и развиваем, у нас точно не хуже, чем у иностранных коллег. Во-вторых, в плане культурологических особенностей мы ближе к западным заказчикам, чем, скажем, индийские компании. И, в-третьих, это, конечно, цена. И этими преимуществами мы активно пользуемся.

Беседовала Мария Анастасьева

**В РАМКАХ «РОССИЙСКОЙ НЕДЕЛИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

**СВЯЗЬ**  
10–13.05  
2016

Информационные и коммуникационные технологии

ЭКСПОЦЕНТР

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Государственной Думы РФ
- Федерального агентства связи (Россвязь)
- Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК)

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

[www.sviaz-expo.ru](http://www.sviaz-expo.ru)

12+ Реклама