



ОТНОШЕНИЕ К ЗАТРАТАМ НА ИТ В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ СТАЛО УТИЛИТАРНЫМ. ИНВЕСТИЦИИ ДЕЛАЛИСЬ ТОЛЬКО В ТО, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫШАЛО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

зисных года весь ИТ-рынок довольно серьезно изменился структурно. И, наверное, впервые с начала 2000-х годов в 2010 году доля различного «железа» составила более 70%, а на ИТ-услуги пришлось, соответственно, менее 30%. Господин Яппаров объясняет это несколькими причинами, например отложенным спросом, посткризисной заморозкой консалтинговых и софтверных проектов. Поэтому в «АйТи» ожидают в ближайшие годы ускоренного роста сегмента ИТ-услуг. Господин Ананьин же уверен, что все не так однозначно: «Речь идет не просто о том, что сократились объемы рынка. Мы сильно, лет на пять, откатились назад с точки зрения структуры затрат на ИТ. Видимо, теперь вновь будем проходить те стадии зрелости рынка, которые уже прошли до кризиса. Вначале станет восстанавливаться сегмент ИТ-инфраструктуры, затем программного обеспечения и только затем ИТ-услуг».

В сегменте ПО также звучат бодрые прогнозы. По словам Андрея Кутукова, директора департамента программных решений НР в России, в 2010 году наметился процесс восстановления рынка по ряду направлений. Так, например, в области ПО рост составил порядка 15%. «Уже сейчас понятно, что 2011 год станет значительно успешнее, чем 2010-й, во многом за счет реализации отложенного спроса», — говорит господин Кутуков. — В сравнении с рынком аппаратного обеспечения цикл проекта для ПО значительно длиннее, поэтому отложенный спрос начал реализовываться в конце 2010 года, а основная часть — в 2011 году». В целом НР прогнозирует рост рынка в 12–15%. «Сегодня мы наблюдаем активное

МНОГИЕ КОМПАНИИ В ТРУДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ВООБЩЕ ПЕРЕСТАЛИ ВЫДЕЛЯТЬ СРЕДСТВА НА ИТ, ДРУГИЕ УМЕНЬШИЛИ ИХ ОБЪЕМ. ЗАКАЗЧИКИ СТАЛИ БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫ: ОНИ ВНИМАТЕЛЬНО ОТНОСЯТСЯ К ТОМУ, КАКОЙ ЭФФЕКТ ПОЛУЧАТ НА КАЖДЫЙ ПОТРАЧЕННЫЙ РУБЛЬ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

развитие «облачных» технологий, и они во многом определяют процессы дальнейшего развития ИТ-рынка», — объясняет Андрей Кутуков.

Сергей Рыжиков, генеральный директор «1С-Битрикс», рассказывает, что спрос на разработку в веб продолжал расти в кризис и только ускорился после него. «Сегодня мы видим рост спроса на интернет-проекты теперь уже в массовом среднем и малом бизнесе», — говорит он. — Крупные компании готовят к запуску большие интернет-проекты. Начинает формироваться спрос на мобильные приложения и доступность сайтов через iPhone, Android. Мобильные платформы завоевывают SIM-карты корпоративных клиентов, позволяя сотрудникам всегда быть в работе». Отдельно господин Рыжиков отмечает взрывной рост на корпоративные порталы и

ИТОГИ ГОДА

По данным Минкомсвязи, количество персональных компьютеров в стране выросло за год на 18,4% и достигло 61,9 млн шт. Большая их часть — 74% — подключена к интернету, а число пользователей глобальной сети выросло на 11,2%, до 46,8 на 100 человек населения. При этом отраслевое министерство отводит на долю аппаратных средств около 20% от всего объема рынка ИТ, а IDC — больше половины. На долю ПО аналитическое агентство отводит менее 15%, а министерства — около 20%. Минэкономразвития посчитало рост рынка с учетом инфляции, и цифра оказалась менее впечатляющей — всего 3,7% в 2010 году по сравнению с 2009 годом. Большая часть этого объема, по мнению Минэкономразвития, приходится на аппаратные средства — 51,4%, доля программного обеспечения составила 20,2%, а ИТ-услуг — 28,4%. Минкомсвязи ожидает, что темпы роста ИТ-рынка превысят рост ВВП в целом и составят 14,6% в 2011 году, 15,8% — в 2012-м и 18,1% — в 2013-м. То есть к 2013 году объем трали, по прогнозам, достигнет 886,8 млрд руб., а количество пользователей интернета — 64,2% населения страны при проникновении ПК в 62,4%.

стремление компаний повысить эффективность за счет современных коммуникаций. «В особом спросе в этом году учет рабочего времени, видимо, потому, что увеличились налоги на зарплату», — рассуждает господин Рыжиков. — Компании стали более требовательными к оплаченному времени. А также задачи 2.0, CRM, и особенно бизнес-процессы как автоматизация частных процессов: согласование и оплата счетов, командировки и т. д.». При этом генеральный директор «1С-Битрикс» отмечает, что, к сожалению, подавляющая часть расходов российских компаний приходится на долю нероссийских разработчиков, а именно на Microsoft. «В портфеле заказов из лидирующих российских продуктов значительное место занимает 1С, «Касперский», АБВУ и «1С-Битрикс». Очень мало сегментов, в которых российские продукты успешно конкурируют с западными решениями» — сообщает Сергей Рыжиков.

Компания SAP отмечает, что в 2010 году прослеживалась тенденция очень утилитарного отношения к затратам на ИТ. Инвестиции делались, но в большей степени это касалось решений, которые способны достаточно быстро повысить эффективность работы предприятия. В условиях такого диверсифицированного спроса SAP показала впечатляющие результаты на российском рынке: 35% от общего числа клиентов SAP СНГ составили новые заказчики, а общая выручка достигла €278,5 млн, общий рост ее составил 53%. По словам Владислава Мартынова, главы «SAP Россия и СНГ», заказчики в 2010 году интересовались в первую очередь недорогими и быстро внедряемыми решениями, например приложениями для бизнес-аналитики. По итогам 2010 года решения этого типа составляли 51% в структуре всех продаж компании, и хотя уже к середине 2010 года рынок вновь стал проявлять интерес к крупным проектам, доля продаж решений SAP, не относящихся к классу ERP, росла и продолжает расти.

«Мы считаем, что одним из важных трендов 2011 года наряду с ростом интереса к бизнес-аналитике и развитием преднастроенных отраслевых решений будет рост популярности мобильных бизнес-приложений. — Говорит господин Мартынов. — Сегодня менеджерам важна не только возможность работать с информацией в режиме реального времени, но и удобство этой работы, когда получить или передать нужные данные можно так же просто и быстро, как отправить SMS».

По результатам своей работы представители ГК «АйТи» отмечают, что в течение последних двух лет одним из самых динамичных стало направление ESM. Рост его в 2010 году составил порядка 20%. Также Тагир Яппаров говорит, что неплохой рост по итогам прошедшего года показал сегмент «железа», но сильное падение в 2009 году не позволило пока этому направлению достичь докризисных показателей. Хорошие результаты у СПО-практики, направления информационной безопасности, а вот рынок корпоративного обучения пока еще не восстановился. «Это и немудрено — расходы на развитие персонала в кризис резались в первую очередь. Но, по оценкам различных экспертов рынка, скоро оно покажет неплохой рост», — уверен господин Яппаров. По его наблюдениям, также неплохо в последнее время развиваются «облачные» темы: «Пусть крупных проектов в этой области пока не так много, однако виден живой интерес со стороны заказчиков, который буквально на глазах перетекает в контракты».

Наибольший потенциал для роста компания НР видит в решениях для управления трансформацией приложений и услуг, управления активами, проектами, финансовом управлении в ИТ и корпоративной безопасности. Недавно НР анонсировала свою стратегию развития, которая основывается на обеспечении безопасных, ориентированных на реализацию задач заказчиков решений в мире ИТ, связи и коммуникаций. Одной из задач компания ставит развитие платформы для «облачных» вычислений и мобильных решений. Сегодня заказчиками НР в области построения своих «облачных» платформ являются семь из десяти основных поставщиков «облачных» услуг в мире, четыре из пяти поисковых сетей, восемь из десяти наиболее посещаемых сайтов в мире.

ЧТО В ГОЛОВЕ, ТО В БЮДЖЕТЕ Пережив кризис, компании-заказчики поняли, что инвестировать необходимо в то, что обеспечивает стабильность и долгосрочное развитие: в совершенствование бизнес-процессов, создание гибкой и устойчивой к колебаниям рынка структуры бизнеса, в адаптацию лучших мировых практик. Такой подход специалисты компании SAP видят сейчас не только у крупных компаний, но и со стороны среднего бизнеса. В 2010 году доля средних компаний в структуре доходов SAP СНГ выросла на 69% (крупного бизнеса — на 29%), при этом крупные компании все же обеспечили львиную долю дохода. «Наша практика показывает, что клиенты не просто признают важность ИТ как одного из факторов повышения эффективности бизнеса — подход к выбору и внедрению ИТ-решений стал более взвешенным и ориентированным на достижение стратегических целей компаний. Иными словами, бизнес рассматривает ИТ как платформу для долгосрочного развития, стратегическую инвестицию с четкими критериями ROI», — рассказывает господин Мартынов. — Возрастает значимость консалтинговой составляющей бизнеса, и это открывает дополнительные возможности для наших партнеров: на основании своего отраслевого опыта и изучения специфики клиента они разрабатывают рекомендации по выбору решения, его конфигурации под конкретного клиента и другим особенностям внедрения».

Тагир Яппаров говорит, что настроения клиентов однозначно изменились, причем в положительную сторону. «В