

Программистам приходится вертеться

Приложение (Санкт-Петербург) № 115 (4415) от 30.06.2010



Материализм проигрывает — поставщики оборудования пострадали куда сильнее своих коллег-программистов, торгующих чистыми идеями
Фото: Александр Миридонов/Коммерсантъ

IT-сектор считают постоянно растущим, но в кризисный год и ему не удалось сохранить за собой статус зоны роста. Пережив кризисный 2009 год, российские IT-компании находят причины для оптимизма в 2010-м. Между тем большинству стало ясно, что играть по прежним правилам уже не выйдет, и разработчики стали искать новые ниши.

Если представить себе, что весь сектор услуг — это продуктовый магазин, то услуги разработчиков ПО окажутся где-то на полках с витаминами. С одной стороны, они не являются для экономики предметом первой необходимости, с другой — современному крупному предприятию без них долго не протянуть. Поэтому, выходя из проблемного состояния, российская экономика потянула IT-рынок вверх раньше многих других отраслей. Участники российского IT-рынка констатируют улучшение ситуации в первом полугодии 2010 года по сравнению со злосчастным 2009-м. "Наша статистика показывает, что по сравнению с I полугодием прошлого года, в I полугодии текущего на 30-40 процентов увеличилось количество заключенных договоров — это однозначно показатель оживления на рынке", — рассказывает генеральный директор "Корус Консалтинг" Александр Семенов.

Между тем большинство компаний не может похвастаться существенным ростом прибыли в нынешнем году по сравнению с прошлым. Но у всех, кому удалось сохранить свои финансовые показатели на уровне 2009 года, есть повод для оптимизма: ведь ушедший год многие предприятия "дорабатывали" по

долгосрочным контрактам, заключенным до кризиса. По прошествии года доля таких заказов в портфелях неминуемо упала — те, кто на фоне этого процесса смогли не потерять в прибылях, доказали свою способность адаптироваться в сложных условиях.

По оценке Александра Пахомова, директора Exigen Services по производству в СНГ, среди компаний, которым прошлый год пережить не удалось, преобладают небольшие предприятия, специализировавшиеся на аутсорсинге и работавшие по субконтрактам. "Эта часть пирога была распределена напрямую между более крупными компаниями", — уверен Александр. С такой оценкой соглашается его тезка и коллега Александр Егоров, генеральный директор компании "Рексофт": "Нельзя сказать, что мы наблюдали большое количество поглощений в 2009 году. Однако значительное число маленьких компаний и независимых команд программистов, работавших с одним-двумя заказчиками, были вынуждены закрыться и пытались продаться более крупным игрокам".

А воз и ныне там

Наблюдая, как банкиры и ритейлеры получали финансирование при помощи государства, российские IT-компании в 2009 году вынуждены были искать способы выжить без помощи масштабных внешних вливаний. Участники рынка убеждены, что возникшие в минувшем году тенденции остаются в силе и сегодня. "Главными особенностями рынка до прошлогодней встряски были избалованность, неэффективность предприятий и их нежелание эту неэффективность увидеть", — считает генеральный директор компании e-Legion Александр Зверев. Генеральный директор компании "Транзас" Андрей Белентьев сформулировал проблемы докризисного рынка так: "Завышенные ожидания, преувеличение перспектив рынка и компаний, безответственное отношение к фондированию и переоцененный кадровый потенциал".

С приходом кризиса заказчики IT-компаний стали сокращать бюджеты и откладывать запуск новых проектов. Пионерами здесь стали предприятия, чья деятельность связана с финансами, недвижимостью, промышленностью, металлургией и медициной. Многие игроки наблюдали падение аутсорсингового спроса. В первую очередь компании отказывались от услуг по поставке и внедрению нового аппаратного обеспечения. Оценивая картину рынка 2009 года, Александр Семенов отмечает, что "железный" сегмент пострадал значительно сильнее, чем собственно разработка программного обеспечения. В целом, по данным исследования, проведенного "Корус Консалтинг", рынок IT-услуг и системной интеграции в 2009 году в значительной степени испытал на себе влияние кризиса, однако на фоне других отраслей экономики выглядел достаточно неплохо. Спад оборота в рублевом выражении в 2009 году составил 25-30%. Если в 2008 году эксперты оценивали российский рынок IT-услуг и системной интеграции в \$5,5 млрд, то по итогам 2009 года эта цифра составила около \$4 млрд.

Комфортно в этот период чувствовали себя разве что те игроки рынка, которые имели долгосрочные масштабные контракты на крупные инфраструктурные проекты с большими корпорациями, подрядчики госструктур, а также те компании, которые смогли быстро переориентироваться на новые услуги, на которые растет спрос: недорогие IT-сервисы, SaaS (Software as a Service).

На рынок пришла конкуренция

Реакция рынка на новые условия не заставила себя долго ждать. По мнению Андрея Белентьева из "Транзаса", в прошлом году резко выросла конкуренция. Его коллега Александр Егоров из "Рексофта" отмечает, что особенно сильное ценовое

давление ощущалось со стороны индийских и китайских компаний-разработчиков программного обеспечения. Не стоит забывать, что российские IT-экспортеры лишились всех льгот, которые существенно помогали им в борьбе за западного заказчика. В 2010 году в связи с заменой единого социального налога на страховые выплаты, российские разработчики потеряли льготу по выплате ЕСН. Сегодня выплаты по страховым взносам составляют около 26%, а со следующего года они возрастут до 34%. Известно, что более 70% расходов IT-предприятий являются расходами на персонал. Таким образом, компании, работающие на экспорт, рискуют испытать значительное падение рентабельности. Сам рынок труда начал меняться еще до того, как законодательные изменения вступили в силу. "Лично мне 2009 год запомнился изменениями на рынке рабочей силы. В 2008 году IT-специалисты, особенно в крупных городах, были нарасхват, и на одно резюме было несколько вакансий, а зарплаты из-за соревнования за таланты постоянно росли. 2009 год показал, что и у программистов могут быть некоторые проблемы с устройством на работу. Зарплаты если не упали, то перестали расти — рынок стал рынком работодателя", — рассказал Александр Зверев из e-Legion.

Найти свою нишу

Александр Пахомов из Exigen Services дополняет картину изменений на IT-рынке, отмечая, что компании стали больше фокусироваться на специализации, поняв, что произойдет некое перераспределение ниш. "Компании стремятся разработать более унифицированные решения для конкретных индустрий, что приводит к дифференциации на рынке", — делится своими наблюдениями Александр Пахомов. При этом IT-компании постепенно начинают самостоятельно создавать эти самые ниши за счет того, что смещают акценты деятельности с аутсорсинга на создание собственных продуктов. Сегодня одно из самых популярных слов на рынке — стартап. Предпосылки для того, чтобы компании занимались развитием собственных продуктов, заключены в специфике самого IT-бизнеса. "Аутсорсеры, безусловно, являются своеобразными бизнес-инкубаторами, где программисты фактически за деньги заказчика изучают лучшие технологии и бизнес-процессы, выполняя проекты для лидеров самых разных отраслей", — объясняет Александр Егоров из "Рексофта". Между тем эксперт считает, что переориентация аутсорсинговых компаний на разработку собственных продуктов вряд ли станет массовым явлением в силу того, что сам этот переход является чрезвычайно непростым и требует учиться работать с новыми рисками. Сам "Рексофт" в таком случае является исключением из правила — компания активно развивает собственные продукты. В то же время Александр Зверев из e-Legion считает, что практика переориентации аутсорсинговых компаний имеет все шансы стать намного более массовой: "Многие предприятия вместо того, чтобы увольнять сотрудников, стали вкладывать дополнительные средства в свои продукты, преследуя сразу две цели — удержание людей и инвестиции в бизнес". При этом IT-компании, чья деятельность в большинстве случаев относится к сектору b2b, не боятся пробовать себя на розничном рынке. Яркий пример — портал "Привет, Абхазия!", своеобразный аналог известного Booking.com для Абхазии, запущенный недавно компанией e-Legion, которая начиналась исключительно как аутсорсинговое предприятие.

В кризисных условиях, когда стало понятно, что кататься как сыр в масле уже не получится, участники рынка начали развивать в себе компетенции предпринимателей в дополнение к программистским навыкам. "Но развивать параллельно сервисный и продуктовый бизнесы очень сложно", — напоминает Александр Егоров, призывая сдержанно оценивать перспективы значительной трансформации рынка.

Давая прогноз на среднесрочное будущее Александр Семенов из "Корус Консалтинг", предполагает, что значительного подъема рынка в ближайшие год-два не произойдет. По мнению эксперта, скорее стоит ожидать медленный, но уверенный рост. Провайдеры услуг надеются, что восстановление экономики принесет рост доходов, а клиенты сохраняют адекватный подход и вместе с деньгами не вернутся завышенные ожидания и избалованность клиентов.

Павел Поворознюк