

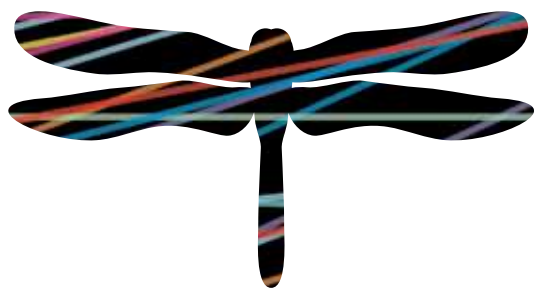
**Дата-центр**



**Высокоскоростной  
доступ в интернет**



**Аренда каналов связи**



**Автообзвон**



**Телефонная связь**



**Fax-To-Email  
и Email-To-Fax**



**Пакетные решения**



**Аудиоконференция**



**Аренда IT-инфраструктуры**

# Наши крылья для ваших высот

С. 36 → тракты 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



МАТЕРИАЛИЗМ ПРОИГРЫВАЕТ — ПОСТАВЩИКИ ОБОРУДОВАНИЯ ПОСТРАДАЛИ КУДА СИЛЬНЕЕ СВОИХ КОЛЛЕГ-ПРОГРАММИСТОВ, ТОРГУЮЩИХ ЧИСТЫМИ ИДЕЯМИ

— 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 началась 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 пер-

спективы значительной трансформации рынка.

Давая прогноз на среднесрочное будущее Александр Семенов из «Корус Консалтинг», предполагает, что значительно подыма 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 сохранят адекватный подход и вместе с деньгами не вернутся завышенные ожидания и избалованность клиентов. ■