



# В центре внимания

Государство и ИТ-бизнес

## Главный заказчик — государство

Константин Герасченко

Практически все компании хотят работать с государственными заказчиками. Ведь государство, за редким исключением, — это самый крупный, платежеспособный и надежный клиент. А в России в силу исторических причин государство играет в бизнесе гораздо большую роль, чем во многих других странах, поскольку в важнейших системообразующих отраслях и компаниях доля государственного участия либо весьма значительна, либо вообще составляет 100%.

Но даже заказчики с такими колоссальными ресурсами не могут не реагировать на изменения, происходящие в мировой экономике и уж тем более в экономике страны. А многочисленных перемен за последний год было очень много. Не следует забывать и о другой категории государственных заказчиков, также оказывающих существенное влияние на ИТ-рынок, — бюджетных организациях. Большими средствами они не располагают, деньги, выделяемые на развитие ИТ-инфраструктуры, у них строго лимитированы. Однако количество бюджетных организаций в масштабах страны огромно, и их доля в общем объеме закупок при благоприятных экономических условиях достаточно велика. Ну а пауза в закупках во времена кризисов может оказаться губительной для изрядного числа ИТ-компаний.

### Под знаком санкций и падения рубля

За последние 12 месяцев на политической и экономической сценах произошло множество событий. Но в памяти бизнес-сообщества этот отрезок времени останется, вероятнее всего, как период санкций и обвала курса рубля. Указанные факторы поставили ИТ-компании в крайне сложную ситуацию, а многих даже напугали. Но после того как первый шок прошел, выяснилось: сложившийся

«миропорядок» на ИТ-рынке почти не изменился.

По мнению **Андрея Богомолова**, вице-президента по продажам компании «Техносерв», в качественном отношении изменений не очень много: закупки вычислительной техники по-прежнему остаются одним из важнейших направлений ИТ-расходов. В процедурном отношении у госзаказчиков сохранился тренд на централизацию закупок и передачу этих функций в специально созданные ФГУП или ФКУ.



«Также можно отметить, что заказчики все чаще хотят получить решение „под ключ“ и проводят закупку вычислительной техники не отдельной процедурой, а в рамках общего конкурса на создание или модернизацию комплексной системы», — говорит Андрей Богомолов.

**Сергей Васюк**, глава представительства D-Link в России и странах Балтии, считает, что принципиально схема госзакупок осталась прежней, но подавляющее большинство сделок проводится в виде конкурсов и аукционов. С одной стороны, это упрощает отношения между партнерами и минимизирует стоимость закупаемого оборудования, а с другой стороны, планирование закупки, подготовка

спецификаций и конкурсной документации становятся очень важными.

«В конце года, когда курс рубля быстро менялся, были случаи, когда заказчики не могли даже объявить тендеры, поскольку в них никто не участвовал, — комментирует Васюк. — Огромное количество тендеров сорвалось. И пока курс не стабилизируется, госзаказчикам будет сложно проводить тендерные закупки, особенно учитывая увеличение стоимости денег».

госзаказчики откладывали конкурсы на конец года. В III квартале начались аукционы, и в то же время были введены санкции. И когда в IV квартале начались поставки, перед получением оплаты от заказчиков „обвалился“ курс рубля. Поскольку валютная зависимость рынка ИТ очень большая, сроки исполнения контрактов исчисляются месяцами, а маржинальность бизнеса низкая, экономическая ситуация у исполнителей госконтрактов перевернулась с ног на голову — из прибыльных поставки вдруг стали убыточными».

**Данила Григорьев**, генеральный директор ООО «Компью-Маркет», также считает, что на ИТ-рынке перемен много: «1 января 2014 г. вступил в силу новый ФЗ № 44, вследствие чего поменялись практически все процедуры оформления конкурсной документации. Это, несомненно, усложнило процедуру оформления конкурсов для заказчика. А в конце года в связи с неспокойной экономической ситуацией некоторые конкурсы стали рассчитывать в у. е.»

О влиянии ФЗ № 44 говорит и **Сергей Ямов**, заместитель генерального директора ГК «ИНЛАЙН ГРУП», директор по работе с бюджетобразующими ведомствами. По его словам, прошедший год характеризовался существенными изменениями в законодательстве в части госзакупок. Введение в действие этого закона серьезно притормозило проведение государственными структурами конкурсов и аукционов в первой половине 2014 г., ведомства накапливали опыт применения нового закона.

Российские законодотворцы отсылали к неразработанным на момент утверждения закона постановлениям. На первых порах приходилось сталкиваться с многочисленными пробелами в законе, которые в течение года постепенно устранялись выпуском соответствующих постановлений, причем многие

Сергей Васюк добавил, что в прошлом году было решено прекратить закупки оборудования, выпущенного в странах — участниках экономических санкций против России, при наличии импортозамещающих аналогов, а также не изменять стоимость проектов вне зависимости от курса доллара.

«Что касается процедуры госзакупок, то тут все осталось по-прежнему. Все взаимоотношения участников, как и раньше, регламентируются действующим ФЗ № 44, — заявил **Владимир Пискунов**, вице-президент по коммерческой деятельности компании „Аквариус“. — Однако на деле изменилось многое. Первые полгода закупки были минимальными: в ситуации неопределенности



из них действительно здорово упрощали жизнь.

По оценке **Александра Кирева**, генерального директора компании Landata, госзаказчики стали внимательнее подходить к процессу закупок. Они тщательнее планируют обновление парка и более осмотрительно расходуют бюджеты. Кроме того, у заказчиков из госсектора сохраняются традиционно высокие требования к функциональности продуктов и квалификации поставщиков.

А **Игорь Литвинов**, руководитель отдела системной архитектуры компании ЛАНИТ, заметил у заказчиков повышенный интерес к импортозамещению, точнее к замещению американской техники, главным образом, китайской. Причем задумываться о замене стали даже те организации, которых санкции не коснулись.

### Меньше покупать стали все госкомпании, и в первую очередь связанные с социальной сферой.

**Денис Золотов**, руководитель отдела продаж call-центров Infinity компании «Интел-Телеком», отмечает повышение спроса на российскую продукцию.

Надо сказать, что в отдельных узких ИТ-нишах правила игры практически не изменились. Например, по словам представителей компании Dr.Web, закупки ПО идут своим чередом. Правда, в начале 2014 г. ряд конкурсов сместился в связи с введением ФЗ № 44, но все запланированные закупки в итоге были сделаны.

**Заказчики «режут» бюджеты** Разумеется, игроков ИТ-рынка больше всего волнует вопрос, сократились ли бюджеты заказчиков, и если да, то насколько?

«Объем ИТ-расходов в госсекторе в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшился незначительно, примерно на 5%, — сообщил Андрей Богомолов. — Запланированный объем ИТ-расходов в госорганах в 2015 г. вырос на 3,5%. При этом уже сейчас понятно, что в связи с недавно принятым решением о секвестре федерального бюджета эти планы будут пересмотрены».

**Сергей Таран**, генеральный директор компании «Онланта», входящей в ГК ЛАНИТ, также отмечает, что структуры государственного управления, с которыми работает «Онланта», уменьшили ИТ-бюджеты на 2015 г. на 10% в рублях, в долларовом выражении сокращение еще больше. Похожего мнения придерживается Игорь Литвинов.

«Бюджеты в долларовом выражении стали меньше из-за снижения курса рубля, — заявил он. — Кроме того, приостановлены некоторые инвестиционные проекты. На сколько сократятся обороты компаний, говорить пока рано. Ответ зависит от множества факторов: от состояния экономики в целом, от уверенности потребителей, от решительности инвесторов и многого другого».

Этой же точки зрения придерживается и **Валентин Фосс**, директор по маркетингу и сбыту компании «Утилекс».

«На мой взгляд, главной причиной сокращения объемов закупок стал обвал курса рубля во второй половине 2014 г. Госзаказчики, традиционно проводящие значительную часть тендеров в III–IV кварталах, во многих случаях просто не смогли приобрести оборудование и ПО по тем ценам, которые они закладывали в бюджет в 2013 г.»

**Сергей Земков**, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии, отмечает, что расходы на ИБ составляют в среднем 3–5% ИТ-бюджетов, и при этом затраты весьма трудно оценить с точки зрения бизнес-эффективности и возврата инвестиций. Поэтому, когда экономика входит в стагнирующую или кризисную фазу и перед компанией или государственным учреждением встает вопрос о необходимости сокращения расходов на ИТ, многие жертвуют как раз бюджетом на ИБ как самым удаленным от операционной деятельности. Но это ослабляет защиту компании,

а значит, она становится более уязвимой для злоумышленников и недобросовестных конкурентов. В это же время многочисленные сокращения и увольнения вызывают рост криминальной активности как в реальной жизни, так и в киберпространстве. Получается замкнутый круг, который грозит крайне негативными последствиями. И перед профессиональным сообществом сейчас стоит задача попытаться переломить данную тенденцию.

Похожие опасения высказывают и специалисты компании «Доктор Веб». По их данным, на сегодня известно о сокращении ИТ-бюджетов у ряда госпредприятий на 10%. В целом бюджеты перераспределяются между различными видами ПО, госзаказчики думают о том, где можно сэкономить. Результат таких действий предсказуем. Последствия замены качественного сертифицированного антивирусного ПО на «бесплатный сыр» или уменьшение числа защищаемых объектов может привести как к прекращению работы компьютерной сети предприятия, так и к потере данных. Очевидно, что сокращать бюджеты на фундаментальные средства ИТ-безопасности нельзя, но часто ли в нашей стране прислушиваются к голосу разума?

По мнению **Леонида Ухлинова**, вице-президента и исполнительного директора компании «Информзащита», в 2014 г. ИТ-бюджеты сокращались отнюдь не драматически. Все планы формировались в середине 2013 г., и каких-либо негативных ожиданий еще не было. Так что в большинстве случаев закупки в области ИТ шли по утвержденным планам. Напряженность возникла во второй половине 2014 г. вследствие обвала курса рубля, так как часть контрактов была заключена на закупку техники и комплектующих за рубежом.

«Однако в прошлом году, насколько мне известно, каких-либо существенных сокращений не было, — подчеркивает Леонид Ухлинов. — Что же касается 2015 г., то, по моей информации, ИТ-бюджеты крупных предприятий реального сектора экономики существенно срезаны. Такая же тенденция в ритейле и банковском секторе. Относительно государственных

заказчиков пока достоверной информации нет, все ждали утверждения антикризисного плана правительства и сейчас верстают свои планы работы».

Некоторые компании, как считает Данила Григорьев, начали перераспределять бюджеты в сторону приобретения большего объема основных фондов. Те же, кто оставил бюджетные статьи в силе, к концу года были вынуждены пересмотреть планы по закупке оборудования в сторону уменьшения. Связано это в первую очередь с серьезным удорожанием отпускной цены производителей.

«Бюджетных средств стало меньше как на приобретение оборудования, так и на ИТ в целом. По нашим оценкам — не менее чем в два раза», — заявил Владимир Пискунов.

«В связи с сокращением ИТ-бюджетов объемы закупок также уменьшились на 10%», — отмечает Сергей Таран.

**Рустэм Хайретдинов**, заместитель генерального директора ГК InfoWatch, отметил, что ИТ-бюджеты на 2015 г. были сверстаны приблизительно на уровне 2014 г. в рублях, однако падение курса существенно снизило покупательную способность.

«В этом году бюджеты в рублях в целом не увеличились, хотя часть предприятий вынужденно искала дополнительные средства на закупку оборудования из-за проблем, связанных с безопасностью и стабильностью работы сети, особенно если были риски попасть в санкционные списки, — говорит Сергей Васюк. — Другими словами, в рублях бюджеты компаний не изменились, но в валюте стали соответственно меньше».

### В каких отраслях стоит ожидать сокращения закупок?

Как утверждает Владимир Пискунов, меньше покупать стали все госкомпании, и в первую очередь связанные с социальной сферой.

Данила Григорьев прямо указывает на образование и здравоохранение.

По мнению Рустэма Хайретдинова, сейчас еще рано делать выводы о снижении объемов закупок: в I квартале в государственных организациях серьезных тендеров обычно не проводят. Однако по разнонаправленной предконкурсной



активности видно, что одни компании спешат потратить бюджет на зарубежные продукты, пока рубль не обесценился еще больше, а другие, напротив, не торопятся запускать новые проекты в ожидании каких-то сигналов от государства и рынка.

«В I квартале объем закупок меньше не стал, — добавил Хайретдинов. — Возможно, это связано с тем, что традиционно в этот период государственные организации покупают сервисы и техподдержку, которые надо оплачивать ежеквартально, а „тяжелые закупки“ традиционно приходятся на III–IV кварталы».

Специалисты компании «Доктор Веб» также пока не заметили сокращения числа заказов со стороны госпредприятий.

и образования сократился на 30%, но есть примеры и полного прекращения финансирования, — говорит Данила Григорьев. — Связано это в первую очередь с отсутствием государственных целевых программ поддержки данных отраслей».

### **Много ли потеряют ИТ-компании?**

Разумеется, потери в краткосрочной перспективе произойдут. Но для большинства игроков они не будут критичными и уж тем более смертельными. Как отмечают специалисты компании SafenSoft, в 30–50% случаев закупки перенесены на 9–15 месяцев.

«Все зависит от направлений бизнеса тех или иных компаний, — говорит Александр

«Доля клиентов из госсектора сильно зависит от специализации ИТ-компаний, — утверждает Владимир Пискунов. — У производителей вроде нас раньше она доходила до 70%. Сейчас уменьшилась до 60%».

По словам Дениса Золотова, доля в обороте госсектора в 2014 г. не превышала 20% и в предшествующие годы была примерно на том же уровне.

«Мы специализировались на телекоммуникационном и розничном сегментах, поэтому объем продаж в государственный корпоративный сектор был около 10% общего объема продаж, — сообщил Сергей Васюк. — По результатам прошлого года и по предварительным данным этого мы видим, что доля государственного сегмента в общем объеме продаж может быть увеличена в два раза и более».

### **Перейдем на отечественное**

На какую продукцию спрос упал? Для многих покупателей, по мнению Рустэма Хайретдинова, стали недоступны импортные решения, а зарезервированные деньги тратятся на российские аналоги. Если же денег на импорт хватает (заморожены рублевые цены, вендор дал дополнительные скидки и т.п.), то такие решения покупаются в приоритетном порядке, «пока есть деньги». Эта картина наблюдается практически во всех продуктовых нишах.

**Евгений Яновский**, директор по продажам представительства компании Powercom, считает, что события прошлого года оказали сильное влияние на ИТ-рынок. Падение национальной валюты и рост курса доллара негативно отразились на многих закупках ИТ-продукции госкомпаниями. Бюджеты на приобретение оборудования были согласованы в рублях, и при резком скачке курса просто невозможно было поставить необходимое количество техники по прежней цене. Поставщики и интеграторы не могли позволить себе работать «в минус», и по этой причине многие конкурсы не проводились. Как правило, бюджет в госкомпаниях не корректируется, и единственный вариант, которым некоторые корпорации пользовались, — сокращение количества закупаемой техники. По данным Powercom, первыми

под сокращение попадали ИБП и оргтехника.

Андрей Богомолов отмечает, что в 2014 г. объем закупок оборудования и ПО в госсекторе снизился незначительно, примерно на 5%. Структура расходов также не изменилась.

«Меньше всего страдает в таких случаях „заказная разработка“, а именно специальные прикладные системы, которые являются ядром автоматизации ведомств, — говорит Богомолов. — Это наиболее критичные для заказчика системы, и как правило, расходы на их эксплуатацию „режут“ в последнюю очередь. Сейчас мы видим это на примерах таких наших заказчиков, как ФМС и „Росфинмониторинг“».

Как подчеркнул Александр Киреев, из-за введенных Западом санкций упали продажи продукции двойного назначения, которая производится американскими и европейскими компаниями.

«Вопросы импортозамещения вышли на первый план, — добавил Игорь Литвинов. — Но это процесс небыстрый».

По словам Дениса Золотова, больше всего пострадали западные производители ПО и «железа», у которых есть прямые российские конкуренты. На это повлиял и рост доллара, и ухудшение отношений с США и странами ЕС. Сейчас отличное время для всех разработчиков, производителей, сборщиков — есть реальная возможность заместить импорт в государственных организациях. Практически все негативные для западных вендоров факторы играют на руку российским.

«Каких-то явных перекосов в поставках не наблюдается, хотя нужно отметить, что, несмотря на все усиления производителей и реселлеров, аппараты для цветной печати закупаются вяло, — отметил Данила Григорьев. — Это можно объяснить тем, что госзаказчики редко пользуются расширенными схемами расчета стоимости владения оборудованием и не уделяют должного внимания исследованиям в области восприятия цветной информации, а также новым предложениям систем контроля печати. По сути, правильно экономить у нас еще не научились».

**Галина Ахмерова**, коммерческий директор компании «БАРС Групп», считает, что

## *Из-за санкций упали продажи продукции двойного назначения американских и европейских производителей.*

Такую же оценку дает и Денис Золотов. «Мы пока не видим снижения спроса со стороны госсектора», — сказал он.

«В сегментах, связанных с безопасностью городской и муниципальных структур, частной ИБ, защитой информации и т.п., рублевые бюджеты в целом выросли, — говорит Сергей Васюк. — В то же время схема финансирования целого ряда госструктур в этом году изменилась. Часть предприятий перешла от централизованного к региональному финансированию, а в местных бюджетах не всегда имеются необходимые ресурсы. И здесь ожидается существенное сокращение объемов закупок, даже в рублях».

Он добавил, что в IV квартале ввиду резкого изменения курса рубля этот объем уменьшился почти в два раза. Сейчас целая серия проектов находится в «замороженном» состоянии, и их статус будет определен весной этого года. Со II квартала, возможно, объемы продаж войдут в норму, но пока результаты первых двух месяцев года говорят о практически двукратном падении закупок госпредприятиями.

«В среднем объем закупок в сфере здравоохранения

Киреев. — Есть игроки, которые фокусируются на поставках в госсектор, у ряда фирм одинаково сильные компетенции в коммерческом и государственном сегментах, есть организации, которые вообще практически не работают с госструктурами».

Как сообщил Данила Григорьев, в 2014 г. в его компании доля поставок в госсектор составила 15%, что на 10% меньше, чем в 2013 г., и на 7% меньше, чем в 2012 г.

По словам Андрея Богомолова, для «Техносерва» сегмент госзаказчиков — один из ключевых, его доля в общем обороте компании достигает 17%. В последние несколько лет компания активно развивает направление услуг — это стратегическая задача «Техносерва»: так, за 2014 г. более чем на 50% увеличилась выручка по аутсорсинговым проектам в госсекторе.

Сергей Таран отмечает, что год-два назад доля заказчиков из структур государственного управления в обороте «Онланта» составляла 50%, сейчас она выросла на 10%.

А по оценке Рустэма Хайретдинова, изменения доли госзаказчиков, традиционно — около 30%, по I кварталу не наблюдается.



в сложной финансовой ситуации сфера ИТ для заказчиков из госсектора не приоритетна, поэтому бюджеты, выделяемые на информатизацию, существенно сокращаются. В первую очередь это касается закупок «железа». В меньшей степени экономия затрагивает сопровождение ИС, от которых зависит деятельность госорганов. Например, системы, автоматизирующие расчет заработной платы или финансово-хозяйственную деятельность, поддерживаются в полном объеме. По-прежнему выделяются средства на социально значимые ИТ-проекты. Сворачивать поддержку ИС в сферах образования, здравоохранения, ЖКХ государство не намерено, поскольку это вызвало бы напряженность в обществе.

По словам Владимира Пискунова, в целом снизился спрос на ноутбуки, а вырос на моноблоки и стандартные конфигурации офисных компьютеров и рабочих станций. Много стали приобретать специализированных, выполняющих определенные функции устройств.

В компании «Доктор Веб» отмечают, что курс правительства на импортозамещение в госсекторе в связи с санкциями не реализуется. Ни один из госзаказчиков, использовавших импортный антивирус, не обратился в «Доктор Веб» самостоятельно. Лишь после инициатив вендора ряд заказчиков перешли на его продукцию.

Как подчеркивают специалисты компании, до ответственных чиновников необходимо довести мысль, что в области антивирусного ПО политика импортозамещения не работает. И зарубежные производители в России об этом открыто заявляют. Чиновники сетуют, что в некоторых отраслях даже при всем желании заместить импортные поставки проблематично, поскольку у нас нужные продукты/услуги отсутствуют вовсе или их не хватает в требуемом количестве. В антивирусном секторе российские компании могут на 100% заместить любых конкурентов, при этом предоставив лучшие коммерческие условия, что тоже немаловажно. Надо ли кормить за счет нашего государства зарубежных производителей из настроенных к нам враждебно стран и пополнять их казну налогами от продаж ПО в России? Ссылаясь на данные экспертов НАИРИТ, ИСА РАН

и Института социально-экономической модернизации, представители «Доктор Веб» заявляют, что в 2013 г. более 40% (285 млрд. руб.) лицензионных отчислений за использование ПО ушло иностранным разработчикам за пределы России. 85 млрд. руб. составили расходы государственных организаций.

«Сегодня основной тренд — переход к мобильным решениям, поэтому больше всего спрос упал на десктопы, ноутбуки и соответствующее ПО, а вырос на облачные решения с использованием смартфонов и планшетов, — говорит Сергей Васюк. — Значительно увеличились продажи беспроводных решений корпоративного уровня, в то же время снизилась популярность неуправляемых коммутаторов и устанавливаемых в ПК сетевых адаптеров».

### Покупать нельзя откладывать

Понятно, что на некоторое время отдельные компании могут взять паузу в закупках. Вопрос, а как долго можно ее держать без ущерба для собственного бизнеса? По мнению Валентина Фосса, общую оценку дать нельзя. Оборудованием, поддерживающим отказоустойчивость функционирования государственных ИС, рисковать не стоит. Но в России значительная часть ИТ-бюджетов тратится на обеспечение работы конечных пользователей, а эту статью расходов можно и нужно оптимизировать. Есть компании, которые в целях экономии не отказываются от устаревших ПК и от старых версий ОС и Office. Зато чиновники, если судить по конкурсам, не могут работать без iPad и последних версий ОС.

«Откладывать закупки можно на год, максимум полтора, — говорит Игорь Литвинов. — Ждать дольше просто невыгодно. Пока вы будете экономить на ИТ, ваши конкуренты могут вас обойти за счет оптимизации своих бизнес-процессов и снижения затрат на обслуживание производственных систем».

Сергей Таран также считает, что структуры государственного управления могут без ущерба для работы отложить закупки новой техники и ПО на год.

«Если бизнес-функции предприятия полностью выполняются с помощью действующей ИС, то с закупкой новой техники и ПО можно повременить, — говорит Леонид Ухлинов. — Необходимо только проводить

плановую замену выходящего из строя оборудования. В то же время ввод в эксплуатацию новых объектов и организация производств на предприятиях требуют расширения функционала ИС. Если говорить о промышленности, то в первую очередь здесь речь идет о развитии АСУ ТП и систем управления предприятиями. А любое расширение ИС тянет за собой и новую технику, и новое ПО, и средства обеспечения безопасности, и многое другое. Я думаю, что с учетом ориентации на создание собственных высокотехнологичных производств предприятиям не обойтись без новых закупок в области ИТ. И несмотря на сокращение ИТ-бюджетов, этот процесс не остановится».

«Все зависит от того, с какой целью планировалась покупка техники или ПО, — поясняет Александр Киреев. — В случае, когда оборудование приобреталось в рамках амортизационного обновления, можно отложить замену, если оно еще работает нормально. Естественно, откладывать закупки запчастей и расходных материалов нельзя. Многие статьи развития можно пересмотреть, отложить

принять очень просто. Если необходима закупка в связи с реализацией очередного проекта (проекта основной деятельности и связанного с ним ИТ-расширения), надо оценить последствия его отсрочки на время переоценки и переработки ИТ-стратегии. Если же речь идет о плановом развитии и обновлении парка оборудования, то здесь можно обойтись заменой аварийного и предаварийного оборудования.

«Все зависит от того, связаны ли ПО и „железо“ с основной деятельностью предприятия (отраслевые системы, системы телефонии, call-центры, CRM, ERP-системы) или являются инструментами дополнительного повышения эффективности/управляемости организации, плановым обновлением техники. Первое отложить на долгий срок сложно, особенно если уже были проведены соответствующие подготовительные мероприятия, изменены бизнес-процессы, второе же можно отложить до лучших времен», — считает Денис Золотов.

«Закупать сейчас или отложить „на потом“ — станет понятно ближе ко II кварталу 2015 г., — говорит Валентин

## Если необходима закупка в связи с реализацией очередного проекта, надо оценить последствия его отсрочки.

их реализацию. В то же время сэкономить на поддержке в большинстве случаев едва ли возможно. Что касается прикладного ПО, то оно, как правило, приобретается на долгий срок и требует лишь периодических обновлений и определенных доработок. Для многих предприятий приобретение новых программных продуктов не является насущной задачей».

При принятии решения отложить закупки обязательно следует рассмотреть текущее состояние ИТ на предприятии, планы по развитию/сокращению видов деятельности, ограничения и рекомендации, которые влечет за собой приставка «гос» и, собственно, сами виды деятельности и связанные с ними риски, комментирует Андрей Богомолов. Мир меняется быстро, возникают новые риски и новые возможности. Оперативное же решение можно

Фосс. — Для определения или даже корректировки ИТ-политики необходима определенность, надо знать, что произойдет. Пока ясности не видно, большинство заказчиков предпочитают просто попридержать бюджеты».

«На вопрос об отсрочке закупки однозначного ответа нет, можно только отталкиваться от данных производителя по сроку жизни оборудования и нормам, принятым у каждого конкретного заказчика, — отмечает Данила Григорьев. — Если правильно сконфигурированным сервером можно пользоваться 5–7 лет, то персональный компьютер, принтер или МФУ начального уровня устареют за три года. Но если вы зайдете в любое государственное учреждение на периферии, то непременно наткнетесь на рабочее место с ПК 10-летней давности. С ПО та же история.



Поддержка Windows XP закончилась несколько лет назад, но менять ее на более актуальную версию во многих компаниях не спешат. Помимо обоснования „и так работает“ очень часто можно услышать и такое — „наши программы работают только на ней“.

Галина Ахмерова подтверждает, что в регионах больше склонны экономить на ИТ, чем в федеральных ведомствах. Если на федеральном уровне сокращение ИТ-бюджетов, по различным оценкам, варьируется в пределах 10–15%, то в некоторых субъектах РФ этот показатель достигает 80%.

### ИТ остается приоритетной сферой для госзаказчиков

Несмотря на легкую панику, охватившую рынок в конце прошлого года, перспективы у компаний, работающих с госзаказчиками, весьма неплохие.

Развитие ИТ — в числе приоритетных задач крупнейших государственных структур, и сокращение ИТ-бюджетов может быть связано только

целевых программ федерального финансирования, — говорит Данила Григорьев. — Закупки ИТ-оборудования для замены устаревшего парка в нашей стране менее прогнозируемы, чем в Европе, потому как условия и сроки эксплуатации техники сотрудниками госкомпаний далеко не всегда соблюдаются. И чаще вопрос об обновлении возникает по факту выхода оборудования из строя. Но в последнее время положение дел стало меняться в лучшую сторону. Однако изменившаяся экономическая ситуация может негативно сказаться на этой тенденции».

«ИТ остаются важнейшим приоритетом для госзаказчиков. Без них эффективное управление невозможно, а это основная деятельность государственных учреждений, — подчеркивает Владимир Пискунов. — ИТ-бюджеты скорее перераспределяются от закупки оборудования, экстенсивной схемы развития инфраструктуры, в сторону приобретения услуг (облачных, сервисных, аутсорсинговых и пр.)».

крупный заказчик Polysom. Начав сотрудничество с нами более пяти лет назад, „Газпромнефть“ продолжает закупки решений и планирует расширять применение видеосвязи. Начиная с 2009 г. использование ВКС в компании росло на 460% в год».

По оценкам специалистов «Доктор Веб», предприятия стараются приобретать их решения в полном объеме — ведь все средства, вложенные в систему антивирусной защиты, окупаются. На антивирусной безопасности экономить не стоит. В 2015 г. эксперты компании прогнозируют увеличение количества вирусозависимых угроз в силу следующих причин:

- кризисные явления в экономике могут привести к увольнениям ИТ-профессионалов;

- некоторые из них пойдут на службу к криминалу, если не найдут достойно оплачиваемой работы, или уедут за рубеж;

- преступные элементы, зарабатывающие на компьютерном мошенничестве, будут пытаться возместить убытки 2014 г., вызванные падением курса рубля и другими кризисными проявлениями;

- в связи с ростом цен и тем, что зарплаты не становятся больше, повышается риск нелояльности сотрудников (утечки информации станут более частыми);

- продолжится противостояние хакерских группировок в борьбе за присвоение уменьшившихся доходов населения и бизнеса;

- учащаются попытки спецслужб иностранных государств внедрить шпионские программы на компьютеры российских пользователей.

Рустэм Хайретдинов также отмечает, что в максимальном объеме закупается поддержка уже внедренных решений — компании платят вперед, чтобы обеспечить работоспособность систем на долгое время. Но понятно и то, что в нынешней экономической ситуации сворачиваются и замораживаются до лучших времен новые ИТ-проекты, которые не сулят быстрой отдачи.

Как отмечает Сергей Васюк, сегодня огромное количество информации находится в Сети. Интернет ускоряет бизнес и развивает его, но и становится ахиллесовой пятой коммерческих компаний и госпредприятий.

Информация стоит больших денег, и борьба за нее и за ее сохранность требует большего профессионализма сотрудников и увеличения бюджетов, особенно в свете геополитических рисков.

Сейчас внимание к конфиденциальности резко увеличилось, впрочем, пока это не конвертировалось в увеличение бюджетов и подготовку более квалифицированных специалистов, но работы в этом направлении начаты, и в ближайшее время рынок это почувствует.

### Так когда же можно ожидать оживления рынка госзакупок?

«ИТ-рынок в России всегда идет вслед за экономикой, поэтому рост активности заказчиков в госсекторе возможен только тогда, когда начнется подъем в экономике, — считает Андрей Богомолов. — Недавно был утвержден антикризисный план правительства, который подразумевает 10%-ное сокращение федерального бюджета для большей части отраслей экономики. Однако госзаказчики во время кризисов традиционно сохраняют привилегированное положение, поскольку имеют подтвержденное финансирование и задачи непрерывного цикла, которые им никто не отменял».

Данила Григорьев говорит, что в свете антикризисного плана можно ожидать роста активности тех госзаказчиков, которым посчастливилось попасть в этот план. «Сейчас никто не возьмется прогнозировать ситуацию, слишком много неопределенности в экономике, — отмечает он. — Резко сократился горизонт планирования, месяц-квартал вместо года-трех, поэтому вряд ли кто-то может сказать, что будет происходить даже в традиционно „урожайных“ III–IV кварталах текущего года».

Как утверждает Александр Киреев, оживления стоит ожидать лишь тогда, когда экономика вернется к устойчивому росту.

С ним согласен Сергей Таран: «Заказчики из госсектора в этом году точно не активизируются».

Владимир Пискунов дает более конкретный прогноз: «Раньше 16-го, а скорее 17-го года сложно ждать чего-то позитивного. Активность будут проявлять те заказчики, чья деятельность совпадает с государственными приоритетами». ■

*ИТ остаются важнейшим приоритетом для госзаказчиков. Без них эффективное управление невозможно.*

с общим снижением бюджетных расходов.

«По опыту нашей работы с Росгидрометом мы видим, что закупки не снижаются, так как ведомство ведет работу в рамках ФЦП „Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012–2020 гг.“, — говорит Андрей Богомолов. — В частности, для этого заказчика „Техносерв“ выполняет проекты по созданию центров сбора, обработки и передачи гидрологической информации в регионах».

По словам Сергея Тарана, государство вкладывало и будет вкладывать деньги в крупные ИС, обеспечивающие эффективное функционирование его институтов. Для бесперебойной работы таких ИС необходима постоянная техническая поддержка. «А приоритетное направление бизнеса компании „Онланта“ — именно ИТ-поддержка и эксплуатация ИС», — подчеркнул он.

«Приоритетность ИТ для госзаказчиков определяется в первую очередь наличием тех самых

**Сергей Хомяков**, вице-президент Polysom в России и СНГ, отмечает, что государственный сектор традиционно является основным заказчиком компании. Многие крупные клиенты уже оценили преимущества видеосвязи и унифицированных коммуникаций. Согласно исследованию Wainhouse Research, 94% клиентов подтверждают увеличение эффективности и производительности труда, а 87% клиентов отмечают ускорение процессов принятия решений благодаря видеосвязи.

«Те заказчики, которые запланировали инвестиции в прошлом году и заложили бюджет на приобретение систем ВКС, реализуют эту программу сегодня и продолжают в этом году. Сейчас расширение применения ВКС идет за счет внедрения в компаниях решений для ПК, а также за счет оснащения всех офисов и территориально-распределенных объектов компаний, — говорит Сергей Хомяков. — Так, к примеру, компания „Газпромнефть“ — очень