Автор: Подготовила Мария Войцешко © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 2801
12.03.2009, 17:38 195

Нелегкие времена IT-рынка

Лицензионное ПО бьет по ИТ-организациям; рост отрасли может быть замедлен из-за недостатка кадров.

Сегодня все больше руководителей предприятий рассматривают применение информационных технологий как возможность повышения эффективности основного бизнеса. ИТ - это точная настройка бизнеса для достижения его максимальной эффективности.

Несмотря на очевидные позитивные тенденции в понимании возможностей ИТ для бизнеса, как и во всех других отраслях, рынок ИТ сейчас переживает нелегкие времена. Объем реализации снизился по сравнению с прошлым годом, дебиторская задолженность растет. Влияющих на отрасль изменений сегодня предостаточно: рост доллара, падение спроса, переход на лицензионные программы. Представители ИТ-бизнеса поделились с нами своими проблемами, опасениями и предсказаниями развития ИТ-рынка в 2009 году.

Ирина Шевцова, генеральный директор ГК "Форус":

- В прошлые годы рынок IT показывал стабильный рост 20-30% ежегодно, сейчас уровень инвестиций будет снижаться, что обусловлено общей экономической ситуацией. С другой стороны, поддерживать активность рынка будет внедрение IT- решений, которые позволят эффективнее управлять компанией в период кризиса. Это если говорить о бизнес-секторе. Для частных пользователей программных продуктов ситуация в целом не изменится.

Анна Дятлова, генеральный директор ООО "АТЛИМ АЙ ТИ":

- Сейчас отношения между нами и нашими клиентами можно охарактеризовать как некий компромисс, мы их не бросаем в трудную минуту, но и они работают с нами на нормальных деловых началах. Главное в этой ситуации не отчаиваться и продолжать работать.

Пришло время выходить на новый уровень: позитивные тенденции рынка

Константин Соловьев, менеджер отдела развития компании VID MEDIA:

- Конечно, глобальный финансовый кризис повлияет на развитие новых технологий, некоторые будут вообще заморожены. Но для нас это своеобразный фильтр, благодаря которому мы предлагаем только качественный, надежный, современный продукт нашему конечному потребителю.

Анна Дятлова:

- Общие тенденции ИТ-рынка, намеченные в прошлом году, все же остаются актуальными, пусть и в меньших объемах. Наконец осуществляется переход клиентов на лицензированное программное обеспечение, чему в некотором смысле поспособствовало "дело Поносова" и ряд других громких дел. Пришло время выходить на новый уровень - не только с точки зрения законности использования пиратских программ, но и с точки зрения бизнеса, ведь лицензионное ПО работает стабильно, в отличие от "пиратки", обновляется, имеет техническую поддержку, то есть с ним меньше проблем и больше пользы. Соответственно, становится актуальна его продажа, внедрение, доработка и обслуживание. Ранее наблюдались трудности с продажами лицензионных продуктов, теперь это стало нормой.

В структуре выручки заметно вырос сегмент услуг. Особенно услуг ИТ-аутсорсинга. На заре нашей деятельности нам приходилось долго объяснять, что это такое, как оно работает, в чем выгоды и т. д. Сейчас клиент уже знает, что ИТ-аутсорсинг - это доступное абонентское обслуживание компьютерного парка; знает, что получит целый штат айтишников, которые придут на помощь по первому требованию; знает, что при этом можно сократить издержки, не теряя на качестве услуг. Ведь главное - чтобы все работало, а не постоянное (зачастую бесполезное) присутствие системного администратора в офисе.

Если раньше аутсорсинг был прерогативой исключительно малого бизнеса, то теперь и средний бизнес начал внедрять его у себя, правда, обычно на несколько других условиях, ведь потребности у них уже выше.

Непосредственно в период кризиса наша компания делает ставку именно на ИТ-аутсорсинг, ведь это простой способ сэкономить на собственной ИТ-службе. И мы надеемся, что наши новые клиенты по достоинству оценят его преимущества.

Рост коммерческой недвижимости потянул за собой рост спроса на телекоммуникационные услуги. В каждом новом здании, офисе нужна локальная сеть, Интернет, телефония, мини АТС. IP-телефонию оценили по достоинству и повсеместно внедряют. Соответственно, поставляется, монтируется, настраивается и обслуживается все это оборудование.

О неприятностях

Владимир Оськин, генеральный директор ООО "ЗЕОН":

- Ситуация на рынке ИТ сложная. Цены на товар фиксируются в долларах, соответственно, после того как подпрыгнул доллар - подпрыгнули и цены в ИТ-секторе... И перед каждым клиентом приходится "извиняться" за такой дикий ценник. С другой стороны, поставщики за просрочки оплаты выставляют "курсовую разницу" - тоже очень проблематичная статья расходов тех, кто не может перевыставить своим клиентам курсовую разницу...

Есть проблема у государственных учреждений, а они основные покупатели многих компьютерных фирм и крупнейшие заказчики. Денег на оплату полученной техники нет, из бюджета не выделяются средства...

Как обстоят дела с персоналом?

Ситуация на рынке труда сегодня малоприятная. Люди, потерявшие работу, оказываются в труднейшем положении, впадают в отчаянье оттого, что в один миг становятся никому ненужными и неплатежеспособными... Оказывается, ИТ-компании г. Иркутска, по их собственным словам, не торопятся увеличивать армию безработных и сокращать персонал. У них есть другие методы борьбы с финансовым кризисом.

Ирина Шевцова:

- Основное сокращение персонала коснулось представительств крупных зарубежных IT-компаний в России. В сегменте средних IT-компаний сокращения незначительные. Больше они связаны с перепозиционированием товара и услуг.

Что касается "Форус", то мы сокращений не производили, такой необходимости пока нет. Мы всегда ответственно подходили к вопросам подбора и работы с кадрами в силу того, что сотрудники являются ключевым ресурсом и потенциалом компании. Поэтому нашим антикризисным решением стало проведение некоторых рокировок в связи с перестройкой бизнеса и операций.

Константин Соловьев:

- Никаких сокращений в нашей компании в период с сентября 2008 г. по март 2009 г. не было. Каждый наш сотрудник - как звено в цепочке предложений и продаж, и если его убрать, вся схема окажется неэффективной. Компания VID MEDIA ценит каждого сотрудника, тем более что некоторые из них трудятся с самого начала, а это ни много ни мало - 8 лет.

Владимир Оськин:

- Мы сокращать персонал пока не стали, держим всех, зарплату также не снижали. Пока что держимся за счет наработанных резервов. В данный момент очень сложно посчитать - зарабатывает ли фирма или же затраты превышают доходы. Как минимум, из-за падения спроса - о прибылях говорить вообще не приходится. Тем более что персонал весь работает, зарплаты не сокращали.

Анна Дятлова:

- В нашей компании удалось избежать увольнений, более того, мы принимаем на работу системных администраторов, которые потеряли работу вследствие сокращения их как штатной единицы на вполне удобных условиях как для них, так и для их бывших работодателей. Системный администратор не остается без работы, а его бывший работодатель заключает уже не трудовой договор с ним, а договор абонентского сервисного обслуживания с нашей компанией. Работодатель получает своего же системного администратора, (которому до этого платили, предположим, 16 тысяч рублей), всего за 8 тысяч рублей, списывая эту сумму на затраты, и уже не думая о налогах, больничных и т. д. Компания за эти деньги вправе вызывать своего,

"родного", системного администратора неограниченное количество раз в месяц столько, сколько это необходимо. Обычно экономия для компании-заказчика получается в два раза.

Системный администратор, в свою очередь, не тратит драгоценное время на сложные поиски новой работы, обслуживает свою же компанию, где все уже знает, при этом ему теперь не требуется сидеть в офисе "от звонка до звонка", поглядывая на часы. Айтишники в большинстве своем не любят однообразных и скучных заданий, их мозг требует постоянной пищи, иначе они впадают в ничегонеделанье, игроманию и не проявляют особого интереса к работе.

У нас с этим проблем нет, на абонентском обслуживании у нас много компаний, проблемы у всех разные, интересные и срочные, есть над чем голову поломать, пищи для мозга предостаточно.

Очень удачно, что есть с кем посоветоваться, устроить "мозговой штурм" и вообще повышать свой профессиональный уровень. В общем, условия удобные и для компании-заказчика и для системного администратора. Этот положительный опыт позволяет нам не отчаиваться в кризис, мы помогаем людям не остаться без работы, а компаниям не остаться без обслуживания компьютеров и при этом значительно сэкономить средства.

Другие антикризисные меры

Анна Дятлова:

- Нам пришлось сократить некоторые расходы, такие как корпоративные мероприятия, сокращение арендуемых площадей, расходов на рекламу, представительских, транспортных расходов и т. д. В общем, стараемся сократить издержки.

По отношению к нашим клиентам - мы стараемся поддержать их, делаем отсрочки платежей, подбираем более гибкие графики оплаты, делаем скидки на обслуживание. По желанию клиента разрабатываем антикризисную программу аутсорсинга. Например, если раньше клиент платил 10 тысяч в месяц за обслуживание своего компьютерного парка и имел за это неограниченное количество вызовов (хоть каждый день), то теперь он может перейти на фиксированное количество выездов (обговаривается индивидуально) и удаленное администрирование, допустим, за 5 тысяч рублей. Такие продукты разрабатываются индивидуально для каждого клиента. Могу отметить, что цены на услуги мы не повышали с весны прошлого года и в ближайшее время повышать их не собираемся.

Для клиентов разработана система скидок. Вот, например, для всех заключивших договор этой весной скидки 15% на услуги системных администраторов, то есть до конца 2009 года они будут обслуживаться по специальным сниженным ценам и 10% на все телекоммуникационные услуги. Также предоставляются скидки на обслуживание клиентам, располагающимся в центральных районах. Гибкость, разнообразие решений, сервис - вот наши антикризисные меры.

Владимир Оськин:

- Из антикризисных мер - больший уход в сторону сервиса (ремонт техники), развитие направления обслуживания клиентов на местах (в нашем случае - корпоративных клиентов).

Константин Соловьев, менеджер отдела развития компании VID MEDIA:

- Для того чтобы кризис пройти с минимальными потерями, прежде всего нужно старательно трудиться. Сотрудники нашей компании работают дружной командой, дух которой задает руководитель. Все нацелены только на результат, а отдел маркетинга изучает спрос и предлагает продукты по доступным цепам. Компания устраивает всевозможные акции, проводит выставки.

Ирина Шевцова:

- Мы всегда ставим себе задачу помогать предприятиям региона повышать эффективность и развиваться посредством внедрения современных информационных технологий. Кризис этой задачи не отменял, а вот методы решения изменились - мы адаптировали наши предложения с учетом сложившейся экономической ситуации и создали новые. Так, в конце декабря у нас была введена новая система сопровождения бухгалтерских служб, а в учебном центре появились вечерние курсы пользователей "1С".

Также элементами нашей антикризисной программы стала оптимизация операций и обучение персонала. И если первому инструменту многие компании уделяют достаточно внимания, так как понимают, что неэффективные процессы нужно менять (они стоят денег, а это все чувствительнее), то про адаптацию под

новые процессы персонала зачастую забывают. Мы понимаем, что вопросам обучения и переподготовки кадров, особенно в период нестабильности, нужно уделять время, силы и средства. Поэтому в нашей компании уже второй год действует программа "Корпоративный университет" по обучению управленческого состава и проводятся тематические тренинги для сотрудников. Так, в октябре наш персонал прошел обучение по маркетингу, а в феврале мы повысили квалификацию наших продавцов.

Как жить дальше?
Анна Дятлова:

- Рынок ИТ будет продолжать расти. И думается, что динамика этого роста будет впечатляющей. Не последнюю роль тут сыграет государство, делающее ставку на ИТ как на локомотив нашей многострадальной экономики, вкладывающее немалые деньги в национальные проекты. Госзаказы традиционно составляют четверть доходов в отрасли. Кроме того, создание информационного общества требует все больше игроков, все больше технологий и продуктов. Уже практически не осталось компаний, которые не используют в своей работе компьютеры, современные средства связи, Интернет, новые технологии. Практически в каждом доме есть компьютер. И все это нужно кому-то создавать, продавать, обслуживать. Так что прогнозы хорошие, особенно для аутсорсинга и прочих сопутствующих услуг. Продукты и решения все усложняются вслед за все растущими требованиями бизнеса, рыночной экономики, жесткой конкурентной борьбы и нашим ускоряющимся темпом жизни. Без специалистов, которые посоветуют, помогут сориентироваться, внедрят и будут обслуживать правильные продукты, здесь не обойтись.

Есть опасения, что рост отрасли может быть замедлен недостатком квалифицированных кадров, ведь задачи все более усложняются, отрасль растет, требует ежегодно в 5 раз больше специалистов, чем могут дать вузы... В условиях дефицита кадров компании ИТ-аутсорсеры очень актуальны. Они способны концентрировать в себе квалифицированные кадры, которые могут обслуживать большее количество потребностей компаний-заказчиков на профессиональном уровне. Но в целом эту проблему может решить, пожалуй, только государство. Компаниям же, желающим добиться успеха, важно постоянно повышать квалификацию своих сотрудников, поскольку динамика развития требует постоянного обучения.

Из пяти основных направлений в ИТ - телекоммуникации, разработка ПО, ИТ-услуги, производство оборудования, дистрибуция - наибольшие темпы роста ожидаются в секторе ИТ-услуг (немалую роль тут сыграет аутсорсинг), в секторе телекоммуникаций и в сегменте разработки программного обеспечения.

Нас ждет бурное развитие IP-телефонии, Интернета, автоматизации на предприятиях, внедрение smart-технологий в быт (прием платежей, оплаты за коммунальные услуги и т. д.), ИТ-аутсорсинга, электронной коммерции, мобильной связи и цифрового телевидения. Уже никого не удивляет слияние мобильной связи и Интернета или цифрового телевидения, Интернета и телефона. И конечно, это только начало на трудном пути становления информационного общества, в котором мы хотим стать надежными проводниками для наших клиентов.

Автор: Подготовила Мария Войцешко © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 2801
12.03.2009, 17:38 195
URL: https://babr24.com/?ADE=51556 Bytes: 14434 / 14291 Версия для печати Скачать PDF

Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:
- *Телеграм*
- *Джем*
- *ВКонтакте*
- *Одноклассники*

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Подготовила Мария Войцешко**.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

Что такое Бабр24

Вакансии

Статистика сайта

Архив

Календарь

Зеркала сайта