

## "Серьезным сдерживающим фактором является сокращение ИТ-бюджетов заказчиков"

13.09.2017 12:31



*Интервью с Сергеем Щербиной, директором по маркетингу компании "Вокорд".*

**- Как вы оцениваете темпы развития российского ИТ-рынка по вертикальным и горизонтальным сегментам в текущем году?**

- В сегментах программного обеспечения и ИТ-услуг мы наблюдаем положительную динамику, это происходит по нескольким причинам. Во-первых, многие компании постепенно адаптируются к новой экономической реальности и начинают больше инвестировать в ИТ. Кроме того, кризисные явления в экономике вынудили многие компании искать новые формы и способы организации применения ИТ, например, более активно переходить на аутсорсинг ИТ-услуг, чтобы снизить капитальные затраты, издержки на переподготовку специалистов и т.п. Более рационально использовать сократившиеся бюджеты.

Во-вторых, росту в некоторых сегментах способствовала политика импортозамещения. Однако, переход крупных компаний на российские ИТ-продукты и ПО – процесс не одного года. Механизм хоть и запущен, но потребуются достаточно много времени, чтобы заместить большую часть корпоративных ИТ-систем. Полностью же отказаться от зарубежного оборудования и системного ПО в ближайшей и даже долгосрочной перспективе будет очень сложно.

В-третьих, рост рынка происходит и за счет предприятий среднего и малого бизнеса, поскольку они более подвижны в выборе ИТ-услуг, им проще внедрять новые технологии. Так, частные предприятия охотнее используют облачные решения и специализированное программное обеспечение.

Компания "Вокорд", как разработчик систем идентификации лиц и прикладного программного обеспечения, работает как с государственными организациями, так и частным бизнесом. В силу того, что большая часть наших технологий давно и успешно применяется в сфере обеспечения безопасности, мы давно и продуктивно взаимодействуем с государственными заказчиками на разных уровнях. Мы работаем с крупными сетевыми ритейлерами, стадионами, финансовыми институтами, автомобильными салонами. В портфеле наших проектов также есть офисные центры, предприятия розничной торговли, банки и производственные предприятия. Основываясь на собственном опыте, мы можем выделить интеллектуальные дистанционные системы обеспечения безопасности и облачные сервисы как наиболее перспективные в горизонтальном сегментировании ИТ-рынка.

**- Какие ключевые тенденции, по вашему мнению, определяют развитие российского ИТ-рынка на данный момент?**

- Как уже отмечалось выше, быстрее других сегментов развивается рынок прикладного программного обеспечения, в том числе узкоспециализированного. Благодаря проводимой политике импортозамещения и создания реестра отечественного ПО, российским

компаниям стало проще продвигать свои продукты в государственном секторе. Валютный курс также способствует выбору в пользу отечественного производителя представителями бизнеса. Волатильность которая сегодня присутствует на рынке, не оказывает критического воздействия на издержки компаний, использующих в своих продуктах комплектующие российского производства и аутсорсинговые схемы с российскими поставщиками. Серьезным сдерживающим фактором является сокращение ИТ-бюджетов заказчиков.

**- Каковы позиции вашей компании на рынке на сегодняшний день? Есть ли стратегия развития в контексте текущей ситуации на российском рынке ИТ и в перспективе 3-5 лет?**

- Компания "Вокорд" в течение почти 20 лет находится в авангарде российских разработчиков и поставщиков систем безопасности, видеонаблюдения и биометрической идентификации. Все инновационные для своего времени технологии, начиная с цифровых аудиорегистраторов, заканчивая дистанционным распознаванием лиц, воплотившемся в продуктах линейки FaceControl, были созданы инженерами нашей компании.

Сфера ИТ – это динамично развивающаяся отрасль, где каждые полгода могут происходить существенные изменения в технологии. Наша компания, как разработчик сложнейших интеллектуальных систем, не только постоянно держит руку на пульсе общемировых тенденций, но постоянно совершенствует собственные продукты, разрабатывает новые алгоритмы. Мы постоянно расширяем функционал наших продуктов и улучшаем их качественные характеристики и юзабилити. Это в первую очередь относится к системам дистанционного распознавания лиц, специализированному программному обеспечению для криминалистического анализа цифровых данных и видеоаналитике. Наша компания только в прошлом году вышла в новый для себя сегмент ПО для криминалистического анализа, выпустив продукт для криминалистического анализа фото- и видеоматериалов "ВОКОРД Видеоэксперт". И поскольку основными пользователями продукта являются как раз государственные структуры, и они очень заинтересованы в именно отечественном софте, у нас выигранные позиции. По нашим прогнозам, мы сумеем освоить большую долю рынка программного обеспечения для криминалистического анализа фото- и видеоматериалов. Конечно, мы не будем останавливаться на достигнутом, а будем расширять возможности наших программных продуктов, искать смежные сферы применения, куда можно интегрировать наши готовые решения.

В ближайшей перспективе мы видим повсеместное применение систем дистанционного распознавания лиц VOCORD FaceControl для обеспечения превентивной безопасности на объектах с массовым проходом людей. Кроме того, повсеместное хранение информации в цифровых форматах требует подтверждения их достоверности. Мы продолжим заниматься развитием этого перспективного направления.

**- Наблюдаете ли вы в текущем году результаты курса на импортозамещение? Какие проекты в сфере импортозамещения вам кажутся наиболее перспективными?**

- Говорить о результатах импортозамещения еще рано. Трех лет недостаточно, чтобы однозначно оценивать результаты проводимой политики. Однако, ощутимый позитивный сдвиг в сторону отечественного ПО есть. В то же время, чтобы полностью отказаться от импортного ПО и комплектующих, должны пройти годы. ИТ – это сфера, требующая огромного количества интеллектуальных ресурсов. Они у нас есть, и наши специалисты совершенно точно не уступают зарубежным коллегам. Большая проблема заключается в том, что, помимо разработки, львиная доля времени уходит на внедрение продуктов.

Госсектор в целом достаточно неповоротлив, но в некоторых сегментах, например, в криминалистическом программном обеспечении, очень активно закупаются отечественные программные продукты.

Рынок криминалистического ПО не такой большой, поскольку оно создается для выполнения определенных задач. Эти задачи востребованы ограниченным количеством структур и организаций, которые им пользуются, оно не является массовым.

**- Каким образом ИТ-рынок реагирует на переход бизнеса к цифровой трансформации? Изменились ли в связи с этим требования к продуктам?**

- На наш взгляд, все развивается закономерно и поступательно, это часть технического прогресса. Ускоряется передача информации, сокращается время принятия решений, повышается эффективность существующих бизнес-процессов, тем самым сокращаются затраты. Освободившиеся ресурсы компании направляют на модернизацию своих продуктов и расширение их функционала с тем, чтобы войти на новые для себя рынки и закрепиться на них.

Говорить об изменившихся требованиях к продуктам я бы не стал. Во главу угла здесь более уместно ставить функционал и качественные характеристики, то ради чего этот софтверный продукт создавался. Пользователь выберет тот продукт, который устроит его по всем параметрам, и по стоимости в том числе.

**- Какие отрасли экономики, по вашему мнению, недостаточно активно применяют цифровые технологии, где вы видите возможности для развития?**

- Можно брать любую. Всегда есть к чему стремиться, а в свете неотвратимости цифровизации экономики и других сфер нашей жизни, применение интеллектуальных систем можно найти практически везде.

**- Каким будет для российского ИТ-рынка 2017 год?**

- Ситуация для многих ИТ-компаний выправилась, они адаптировались к новым условиям и негативное воздействие экономических процессов ощущается заметно меньше. Многие заказчики начали возвращаться к замороженным проектам, это значит, что появились бюджеты, которые позволят создавать интересные и масштабные ИТ-системы.

**Источник: [@Astera](#)**