

ИТОГИ ГОДА

К рискам готовы

— тенденции —

«Манго Телеком» в Краснодаре Александр Лузак.

За последнее время на рынке появилось немало примеров востребованных российских разработок. Например, компания AT Consulting за последние пять лет создала решения для автоматизации работы ведомств в госслужбе, биллинг для тепловой и электроэнергетики, системы хранения данных и отчетности, платформу автоматизации деятельности органов власти на базе СПО. Компания DATUM Group внедрила унифицированную систему управления газораспределением в «Газпром газораспределение Тамбов». Благодаря работе системы компания тратит в среднем в пять раз меньше средств на устранение последствий неполадок в сети. «Еще один пример — создание геоинформационной системы для министерства сельского хозяйства Ростовской области, благодаря которой работники министерства могут выявить земли, которые используются без соответствующих документов», — рассказал Роман Мацегоров из DATUM Group.

«Наиболее успешными нашими разработками являются системы потокового распознавания. «Скан-Загрузка документов» и «Скан-Архив», — отметил руководитель отдела комплексных решений ГК «Эндальф» Иван Тараненко. «Скан-Загрузка документов» автоматически вводит первичные документы в 1С, а «Скан-Архив» переводит документы в электронные скан-образы и сохраняет их в базе 1С. «Скан-Архив» мы создали до политики импортозамещения, его сразу восприняли хорошо. Но в 2015 году интерес к программе увеличился из-за изменений в налоговой декларации по НДС».

В качестве примера собственных успешных разработок Александр Лузак из «Манго Телеком» привел виртуальную АТС (ВАТС) Mango Office и центр обработки вызовов

(ЦОВ) — облачные коммуникационные сервисы для компаний любого размера. Они позволяют быстро телефонизировать бизнес без закупки дорогостоящих «железных» АТС и прокладки проводов и помогают оптимизировать все бизнес-процессы, так или иначе связанные с общением по телефону.

По словам Дмитрия Васильева, компания «КРОК» также использует собственные разработки во многих проектах; например, решения по автоматизации переписи населения и сельскохозяйственной переписи. Кроме того, «КРОК» также является разработчиком собственной системы электронного документооборота. В прошлом году на ее основе была создана централизованная корпоративная информационная система для автоматизации документооборота в холдинге СИБУР. Проект помог ускорить документооборот, усилить контроль за исполнением поручений и договорных обязательств, сократить на 20% время подбора документов по запросу топ-менеджеров или проверяющих органов.

В связи с экономическим кризисом и, следовательно, урезанием бюджета на ИТ у многих компаний отличным вариантом сокращения издержек становятся облачные технологии. По мнению Максима Захаренко из «Облако.теки», отечественным разработчикам необходимо воспользоваться моментом и начать работу именно в направлении внедрения облачной инфраструктуры, пока экономическая ситуация не стабилизируется. Сама «Облако.теки» на протяжении четырех лет предлагает клиентам множество решений по переносу ИТ-ресурсов в российское облако. «Вместо единовременной крупной затраты на программное обеспечение и оборудование гораздо выгоднее вносить небольшие суммы каждый месяц за поддержку облачных решений. У нас к этому все только привыкают, присматриваются. На Западе же перевод бизнес-информации в облако — устоявшийся тренд».

Систему не изменишь

Однако далеко не во всех сферах ИТ-рынка можно осуществить импортозамещение. «Есть сложности с импортозамещением в области разработки системного софта и баз данных. Отечественные решения есть, но по многим параметрам они сильно уступают продуктам крупных западных компаний или совсем не способны реализовать часть функций, созданных иностранными производителями», — комментирует Дмитрий Васильев, партнер, директор блока регионального бизнеса компании AT Consulting. «Для создания серверного программного обеспечения и операционных систем тоже необходимы профессионалы в этих сферах и отлаженные технологии разработки. Но наша страна не имеет в этом положительного опыта. И если бы не политика импортозамещения, вряд ли сейчас кто-то был готов отказаться от программ Microsoft», — убежден Юрий Приходько из «Эндальфа».

Дмитрий Васильев из «КРОК» также полагает, что в кризис маловероятно появление продуктов, заменяющих «тяжелое» железо. Это требует очень серьезных инвестиций. Кроме того, есть риски, связанные с переходом ИТ-инфраструктуры заказчика на новое оборудование и его последующую техническую поддержку. Система технической поддержки вендоров развилась за 20 лет до высокого уровня, замещающим производителям понадобится оштумить время, чтобы его достичь. С другой стороны, по наблюдению эксперта, уже сейчас усиливается тренд на то, что весь апгрейд «железа», как импортного, так и российского, производится с помощью специального софта (SDS, программно-определяемых СХД), в том числе и от российских разработчиков, использующих open source. С помощью SDS можно получить эффективно работающий программно-аппаратный комплекс, не приобретая мощные серверы.

Воля государства

Усилить конкурентные преимущества российских разработчиков можно лишь при поддержке государства. По мнению Юрия Приходько из «Эндальфа», в настоящее время государству особенно важно сфокусировать внимание на удержании высококлассных специалистов в российских компаниях. Чтобы разработчики могли предложить сотрудникам высокую заработную плату, необходима финансовая поддержка от государства. Это могут быть преференции российским ИТ-разработчикам, налоговые льготы.

Без государственной помощи не обойтись и в подготовке молодых ИТ-кадров. «Уже сейчас началось движение в сторону расширения перечня ИТ-специализаций в вузах и увеличения количества студентов по информационным технологиям», — отмечает Дмитрий Васильев из «КРОК». Участники рынка также включились в этот процесс. Так, «КРОК» сейчас участвует в целом ряде проектов, в том числе является одним из основных партнеров проекта «Школа ИТ-решений», где ребята еще до поступления в вуз получают реальный опыт работы айтишника. При участии ГК «Эндальф» в Южном федеральном университете была открыта первая на юге России базовая кафедра «ИС» — «Технологии автоматизации в бизнесе». Кроме того, в учебном центре компании студенты могут проходить курсы по программному обеспечению, а для проверки своих знаний ежегодно принимают участие в хакатонах.

Однако при помощи государства можно реализовать более масштабные проекты. «С интересом слежу за созданием города Иннополиса в республике Татарстан, в котором планируется собрать лучших специалистов ИТ-сферы России и из-за рубежа», — отмечает Юрий Приходько. — Надеюсь, этот проект будет реализован успешно и позволит создавать подобные площадки по развитию ИТ-бизнеса в других регионах».



По мнению участников рынка, наибольшие перспективы импортозамещения для российской ИТ-отрасли лежат в сфере разработки собственного программного обеспечения

Оставаться на уровне

Поддержка государства важна и в вопросе выхода российских разработчиков на мировой уровень, подчеркивает Максим Захаров. «Важно понимать, что ИТ-отрасль глобальна», — отмечает Дмитрий Васильев из AT Consulting. — Российским компаниям нельзя «замыкаться» на внутреннем рынке страны и делать разработки только для него. В этом случае мы рискуем безнадежно отстать от мирового уровня развития ИТ и получить аналог отечественного автопрома». С этим мнением согласен и Александр Лузак из «Манго Телеком»: «Я думаю, что лучшая модель импортозамещения в российской ИТ-сфере — не закрывать рынок от иностранных производителей, а создавать благоприятные условия для развития отечественных компаний, предлагающих товары и услуги мирового уровня, способные конкурировать с зарубежными аналогами».

Сегодня российские компании начинают активно осваивать экспортное направление. В прошлом году

компания «Манго Телеком» вышла на рынок Западной Европы. «Сегодня нашими коммуникационными сервисами пользуются более 30 тыс. организаций по всей России, мы занимаем первое место на отечественном рынке ВАТС. Мы уверены в том, что у наших продуктов есть экспортный потенциал», — подчеркнул Александр Лузак. «Мы рассматриваем перспективы экспорта в страны СНГ — это в основном Украина, Белоруссия, Казахстан», — делится планами Иван Тараненко из «Эндальфа». — Другие страны пока не берем в расчет, так как наши программы заточены в основном под 1С, но в будущем сами механизмы могут быть внедрены и в другие системы».

По словам Дмитрия Васильева из AT Consulting, поддержка государства в этом направлении практически не ощущается. «Мы только слышали заявления о намерениях организовать через «Ростехнологии» продажу отечественного ПО в разных странах, но результатов нет. Однако только выстраивая продажи отечественных разработок в других странах и поддерживая их конкурентоспособность на мировом рынке, наши компании смогут расти и развиваться в соответствии с технологическим уровнем мировых ИТ-лидеров».

Наталья Горова

И строить, и жить помогают

— стратегия —

Строительный рынок юга России по итогам 2015 года показывает разнонаправленную динамику. Если в Краснодарском крае ввод нового жилья сократился на 2,9%, то в Ростовской области продолжил расти — на 3,6% к 2014 году. Девелоперы, которые наращивали темпы строительства в прошлом году, в будущее смотрят осторожно, признавая, что новых «рекордов» не предвидится. Предсказать развитие отрасли не берется и эксперты, отмечая, что стало слишком много факторов неопределенности.

Рост на остатках

По данным Ростовстата, в 2015 году ввод жилья вырос в трех регионах Южного федерального округа: Республике Адыгея (9%), Республике Калмыкия (0,6%) и в Ростовской области (3,6%). В Астраханской области ввод жилья сократился на 7,8%, в Краснодарском крае — на 2,9%. Заметнее всего темпы строительства упали в Волгоградской области (на 13,7%). В минувшем году девелоперы спешили достроить уже начатые объекты, поэтому в ряде регионов темпы строительства жилья растут, несмотря на очевидный кризис в отрасли. «Рост темпов обеспечивает задел предыдущих лет, когда большие объемы были построены, но еще не введены в эксплуатацию. В 2016 году таких «заготовок» уже ни у кого нет», — говорит управляющий партнер М9 Максим Морозов.

АО «Патриот-Девелопмент Юг» в 2015 году ввел рекордный для компании объем жилья в Ростове-на-Дону — 149,1 тыс. кв. м, примерно на 60% больше, чем в 2014 году, рассказал генеральный директор Сергей Анискин. Так, по его словам, компания полностью завершила строительство жилых домов в третьем микрорайоне «Западных ворот» в Левенцовке, сдв последние два корпуса и детский сад на 125 мест, построенный по госзаказу. Также полностью закончено жилое строительство ЖК «Акварель», где сданы все жилые корпуса и двухуровневый паркинг на 260 машиномест. «Рекордные объемы ввода 2015 года были

запланированы в нашей инвестиционно-строительной программе на долгосрочный период. Но в наступившем году у нас за все время работы, видимо, впервые будет снижение объемов ввода. Корректировка вернет нас к более привычным показателям 2012–2014 годов, то есть в районе 100 тыс. кв. м в год», — поясняет господин Анискин.

Минувший год также характеризовался тенденцией к увеличению ввода жилья у индивидуальных застройщиков и сокращению темпов у предприятий и организаций. В Ростовской области, по данным статистики, первые обеспечили строительство более 64% жилья, а темпы строительства нарастили на 14,2%. Организации, напротив, объем ввода многоквартирных домов сократили на 11%.

Индивидуальным застройщикам надо быстрее достраивать и продавать, у них нет такого запаса свободных денежных средств, как у крупных организаций», — объясняет гендиректор АН «Парус» Максим Хмель. «Индивидуальные застройщики несут меньше рисков, нежели крупные, соответственно и денежные средств им требуется гораздо меньше для завершения строительства», — добавляет руководитель отдела продаж СК «10ПТЗ» Валерий Чайка. По его словам, в 2015 году компания ввела в эксплуатацию два жилых дома общей площадью порядка 30 тыс. кв. м.

Сергей Анискин из «Патриот-Девелопмент Юг» заключает, что 2015 год был для строительной отрасли региона «обычным». «Проблемы, как правило, испытывали те, кто работал не по ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве», — «Б», — у них упал спрос. У нас был перенос сроков ввода нескольких корпусов, которые должны были закончить до конца 2015 года, но это была локальная проблема — объемы наших вводов по году это подтверждают», — говорит он.

Новые лица

Несмотря на неясные перспективы отрасли, в 2015 году девелоперы и начинали, и заявляли крупные проекты в регионе. По мнению Максима Хмеля, наиболее заметным событием стал приход краснодарской

СИК «Девелопмент-Юг» в Ростовскую область. В июле компания начала строительство жилого комплекса «Южный берег» в Батайске. На участке на берегу реки Малый Койсук площадью 3,4 га планируется возвести восемь монолитно-каркасных домов комфорт-класса высотой девять и 17 этажей, всего примерно 2 тыс. квартир, рассчитанных на проживание 6 тыс. человек. Общая площадь жилого комплекса — 50 тыс. кв. м, стоимость строительства — 2 млрд руб. По словам вице-президента компании «Девелопмент-Юг» Игоря Мищенко, в 2016 году компания планирует начать строительство жилья и в Ростове-на-Дону — в Левенцовском районе на участке от 15 до 25 га.

О планах войти в девелоперский бизнес заявила в 2015-м «Группа Агроком» Ивана Саввина. Холдинг намерен освоить участки в границах ул. Текучева — ул. Нансена — пр. Театральный — пер. Крепостной, на участке площадью около 11 га, где ранее находился принадлежащий группе колбасный завод «Тавр». «Агроком» хочет построить здесь 330 тыс. кв. м жилья и 88 тыс. кв. м коммерческих площадей. В целом строительстве микрорайона рассчитывается на семь лет, в рамках первой очереди планируется ввести 40–50 тыс. кв. м жилья. Сейчас компания занимается поиском подрядчика и разработкой концепции проекта. Объем инвестиций оценивается в 22 млрд руб. Войти на строительную площадку рассчитывают в третьем-четвертом квартале 2015 года, но признают, что сроки рассматриваются как «подвижные и зависящие от экономической ситуации». Источник «Б», знакомый с ходом проекта, подтверждает, что в группе пристально следят за конъюнктурой рынка и не спешат с запуском. Интересно, что в самом «Агрокоме» на ситуацию смотрят с некоторым оптимизмом, делая ставку на то, что в течение «двух-трех лет в экономике начнутся позитивные изменения». Впрочем, не все участники рынка разделяют оптимизм «Агрокома». «В нынешней экономической ситуации входить в бизнес новым игрокам, которые не имеют опыта в девелопменте, я бы вообще не советовал», — считает гендиректор АО «ЮИТ Дон» Андрей Шумеев.

Риски и возможности

«Серьезное беспокойство» ситуация в строительной отрасли вызывает и у региональных властей, именно так описал свое отношение к ней губернатор Ростовской области Василий Голубев. По его словам, правительству необходимо будет проработать дополнительные меры поддержки, как девелоперов, так и покупателей недвижимости. В конце 2015 года господин Голубев признавал, что в регионе есть риск появления нескольких новых долговременных проблем.

«Ситуация напоминает кризис 2008 года, многие рассчитывали распродавать по-быстрому, но спрос упал в разы. Более крупные игроки могут продержаться, но некоторым придется пойти на крайние меры и заморозить проекты», — согласен Максим Хмель. При этом, по его словам, банки сейчас «очень аккуратно» работают с девелоперами. Выход эксперт видит в том, чтобы привлекать соинвесторов.

К трудностям с финансированием и падением спроса добавляются и проблемы смежных отраслей, к примеру — на рынке стройматериалов. По оценке Максима Морозова из М9, в стране наблюдалось снижение производства цемента, и это дополнительно поднимало цены в отрасли. В среднем, цены на цемент в 2015–2016 году растут на 1,5% в месяц, говорит он.

«Мы используем только отечественные стройматериалы, так что скачки курсов валют непосредственно на затраты не влияют. А вот инфляция, конечно, вынудила производителей поднять цены примерно на ее уровень», — отмечает гендиректор «Патриот-Девелопмент Юг» Сергей Анискин.

По мнению Максима Хмеля, расходы растут прежде всего на строительстве сложных объектов с большим количеством иностранных материалов и оборудования, к примеру, гостиничных комплексов. Жилстроевое строительство от колебания курсов иностранных валют зависит меньше. Эксперт добавляет, что уровень отгрузки стройматериалов падает, что делает возможным девелоперам заключать контракты по более выгодным для строителя ценам. Кроме того, собственники участков стали бо-

лее гибкими и продавали объекты в 2015 году с 10–15%-ным дисконтом, зная господин Хмель. Проблемой остаются высокие цены на подключение к коммунальным сетям.

Ценные предложения

Падение спроса на недвижимость в 2015 году признают и девелоперы, и эксперты, но в оценках его глубины немного расходятся. По словам Андрея Шумеева из «ЮИТ Дон», в Ростове-на-Дону спрос упал на 25–30%. По оценке гендиректора АН «Титул» Евгения Сосницкого, число сделок на рынке упало примерно на треть, а в некоторых сегментах — сразу на 50%. Директор компании «Магистрат-Дон» Варвара Ротмистровская поясняет, что в 2015 году сложился так называемый «рынок покупателя». «Предложение превалирует над спросом, однако ситуация сильно различается в зависимости от локаций. В целом же, по нашим данным, спрос на первичном рынке снизился на 20–25%, а предложение выросло на 35%. Такое падение спроса в 2015 году частично обусловлено ажиотажем конца 2014-го, когда на волне валютных скачков все, у кого были сбережения, вложили их в недвижимость. В то же время, по нашей статистике, количество повторных покупок осталось на прежнем уровне, а вот инвестиционных сделок стало меньше из-за разницы в ипотечных ставках на первичном и вторичном рынке», — рассказывает она.

Валерий Чайка из «10ПТЗ» говорит, что в начале 2015 года компания фиксировала низкий темп продаж на фоне ослабления курса рубля, во втором-третьем квартале продажи были «стабильно невысокими», а в четвертом квартале удалось реализовать более 60% годового плана. В целом за минувший год «10ПТЗ» удалось нарастить темп продаж более чем в два раза, заявил господин Чайка.

Некоторые девелоперы планируют обновление самого продукта. По словам Сергея Анискина из «Патриот-Девелопмент Юг», на принадлежащем компании ККПД в 2016 году должна быть запущена новая технологическая линия, которая позволит строить дома по модульной индустриальной системе с гибкой квартирографией.

Стимулировать спрос застройщикам придется наиболее популярными предложениями: продать квартиры-студии небольшой площади, доступные по цене, или квартиры с чистой отделкой. По мнению Варвары Ротмистровской, в ход пойдут и различные акции и скидочные программы. Также будут актуальны различные совместные программы с банками-партнерами и возможность приобрести жилье по военной ипотеке или с использованием материнского капитала.

В кризис 2008 года ряд столичных девелоперов выбрали стратегию демпинга, что сократило маржу, но стимулировало продажи. Региональные застройщики на это не пойдут, уверен Максим Хмель, добавив, что слишком сильное снижение цены может насторожить покупателя.

Туманные прогнозы

Предсказать, что будет со строительным рынком в среднесрочной перспективе, эксперты и девелоперы берутся с крайней осторожностью. «Сейчас делать прогнозы — это все равно, что гадать на кофейной гуще. Нельзя предположить, что будет с ценой за баррель нефти и не сойдет ли еще какой-нибудь самолет. Стало слишком много факторов неопределенности», — говорит Максим Хмель. Гендиректор АО «ЮИТ Дон» Андрей Шумеев считает, что в 2016 году отрасль продолжит развиваться по тенденциям 2015-го. Евгений Сосницкий из АН «Титул» добавил, что уже видит некоторые обозначения рынка. С ним соглашается и господин Хмель, который рассказывает, что сделки совершаются и с крупными объектами, и с землей.

Доминировал на рынке в 2015 году эконом-класс, такая ситуация продолжится в 2016 году, однако из-за того, что это очень конкурентный сегмент, требования к объекту у покупателей будут расти. «На выбор квартиры будут влиять не только ее планировка и стоимость, но и наличие в шаговой доступности всей необходимой социально-бытовой инфраструктуры, магазинов, парковок и остановок общественного транспорта. Это заставит застройщиков в борьбе за покупателя предлагать более качественный продукт», — считает Варвара Ротмистровская.

Анатолий Костырев