

# REAL-IT NewsLetter

ежемесячный аналитический бюллетень, основанный на данных исследований Аналитического центра REAL-IT, входящего в Лигу независимых экспертов в области ИТ (ЛИНЭКС), а также материалах, подготовленных экспертами ЛИНЭКС. Основной фокус делается на корпоративном сервисном сегменте российского ИТ-рынка

№01 / ЯНВАРЬ 2007

**ВАЖНОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ:** Это Ваша персональная электронная копия аналитического бюллетеня REAL-IT NewsLetter. Запрещается ее распространение в любой форме без согласования с редакцией. Никакая часть настоящей электронной копии ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитные носители, если на это нет предварительного разрешения REAL-IT.

ТОЛЬКО ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. ПОЛУЧАТЕЛЬ ДАННОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОПИИ АНАЛИТИЧЕСКОГО БЮЛЛЕТЕНЯ – ПОСЕТИТЕЛЬ САЙТА REAL-IT

## NewsLetter

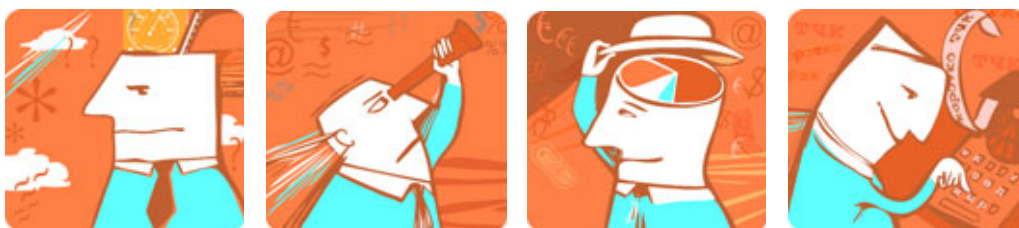
# REAL-IT

*Дорогие читатели! Перед вами первый номер нового бюллетеня, который начинает выпускать Аналитический центр REAL-IT, входящий в состав Лиги независимых экспертов в области ИТ ЛИНЭКС. Мы хотим предложить принципиально новый информационный продукт – ежемесячный бюллетень, который целиком будет состоять из различных аналитических материалов по текущему состоянию и тенденциям российского ИТ-рынка, – внося свой вклад в повышение его прозрачности и открытости.*

*Ведь, несмотря на обилие различных информационных источников, практически все они как-то обходят стороной вопросы реального состояния рынка. Ну, или, в лучшем случае, концентрируются на таких вещах, как число проданных принтеров (мониторов, сканеров и т.п. – нужное подставьте сами) или рейтингование компаний по тем или иным параметрам. Последнее вообще отдельный предмет для размышления – когда наши эксперты сопоставили данные по Топ-10 четырех считающихся наиболее авторитетными рейтингов ИТ-СП, то обнаружилось, что в них входит 20 компаний, а компании, занимающие в одном рейтинге первые места, в других запросто могут замыкать список...*

*Главная задача же этого бюллетеня – дать читателю сконцентрированную в одном месте реальную информацию о реальном рынке. На его страницах будут публиковаться материалы, основанные на исследованиях как нашего Аналитического центра, так и других аналитических компаний, а также правдивый и беспристрастный анализ различных тенденций рынка, сделанный нашими экспертами.*

### В ЭТОМ ВЫПУСКЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО БЮЛЛЕТЕНЯ



#### БАРОМЕТР ИТ-РЫНКА

Российский ИТ-рынок в 2006 году: Деловая активность, Деловой климат и Уровень потребительских затрат..... 1

#### ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

Что было, что будет, чем сердце успокоится.....5  
Российский рынок ИТ-услуг: уже большой, но ещё не зрелый .....6  
Информационная постиндустриальная модернизация – остался ли у России этот шанс? ...9

#### ИССЛЕДОВАНИЯ

На чем стоит российский ИТ-бизнес .....12  
Почему отдача от ИТ далеко не всегда коррелирует с расходами на ИТ? ..... 18

#### КОРОТКО

Прозрачность российского рынка ИТ-услуг растет. Но медленно... .....23  
Офшоринг – это больше чем экономия .....24  
Британская «РАО ЭЭС» продала свое ИТ-подразделение. Пример для «ГВЦ Энергетики»?...25  
Консолидация российского рынка ИТ-услуг началась .....25



# барометр

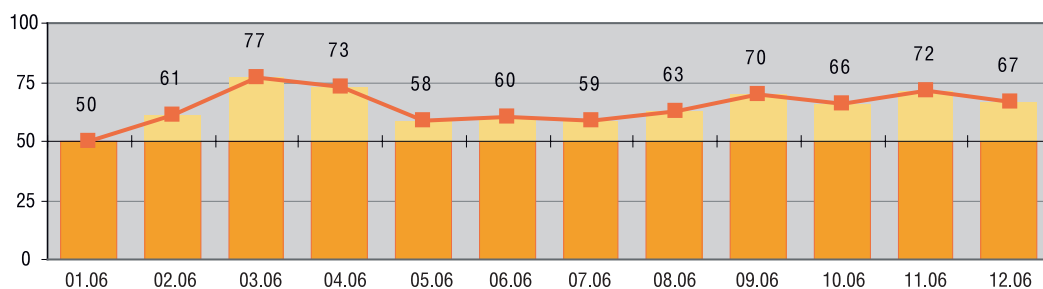
## БАРОМЕТР ИТ-РЫНКА

# РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК В 2006 ГОДУ: ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ И УРОВЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗАТРАТ<sup>1</sup>

### ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ИТ-КОМПАНИЙ

В декабре Индекс деловой активности BARIT оставался на высоком уровне, хотя и несколько снизился по отношению к ноябрю до отметки 67 пунктов.

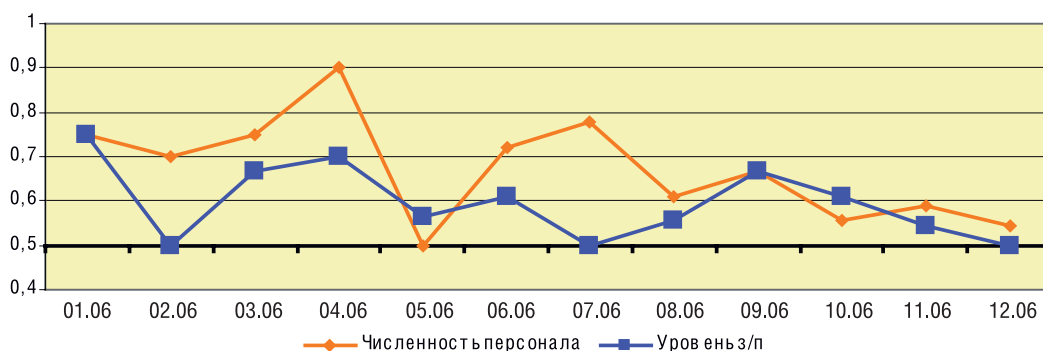
Индекс деловой активности



Эта потеря 5 пунктов никак не связана с падением продаж – более 80% респондентов отметили традиционное для конца года увеличение продаж. На этом фоне 55% опрошенных наблюдали рост спроса на услуги, а 36% – рост спроса на продукты.

А вот рост зарплат и численности персонала в декабре практически остановился. Хотя ни один из этих показателей не увеличился, все опрошенные показали на неизменность в декабре первого, и лишь 9% отметили рост второго. Скорее всего, еще рано говорить о стабилизации рынка труда в ИТ-сфере, и это только традиционное затишье в преддверии рождественских каникул. Хотя, безусловно, число заявляющих об увеличении численности сотрудников и повышении оплаты им в конце года было значительно меньше, чем в начале. Для удобства самостоятельного анализа этих тенденций, мы приводим диффузные индексы данных показателей<sup>2</sup>.

Индекс численности персонала и уровня зарплат



Также представляет интерес годовая динамика Спроса на услуги и Спроса на продукцию, фиксируемых ИТ-сервис провайдером. По обоим в течение этого года наблюдался устойчивый рост, однако спрос на услуги совершенно отчетливо демонстрировал лучшую динамику. Таким образом, идет постепенное исправление крена в сторону продуктовой части рынка, наблюдающегося в настоящее время.

<sup>1</sup> Внимание: в июне 2006 г. было осуществлено изменение масштаба значений индексов с 0..1 до 0..100 с целью более удобного отображения значений Индексов в виде целых чисел без использования десятичных дробей. Т.е., например, старому значению «0,53» теперь соответствует 53.

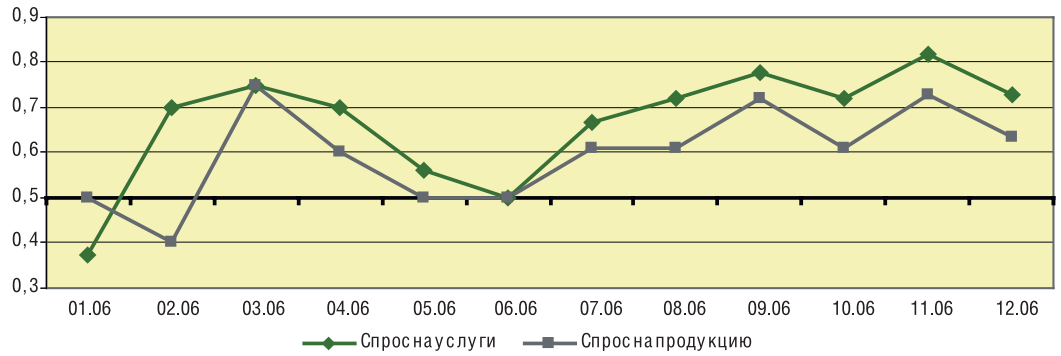
<sup>2</sup> Диффузный индекс строится по следующей формуле:  $ДИ = \frac{N(+)}{N(+)+1} + \frac{1}{2} \frac{N(0)}{N(+)+1}$ , где ДИ – диффузный индекс; N(+)<sup>2</sup> – количество респондентов, давших положительный ответ; N(0) – количество респондентов, заявивших о неизменности соответствующего показателя.

Значение Индекса более 0,5 указывает на общий рост данного показателя, менее 0,5 – на его спад.



БАРОМЕТР

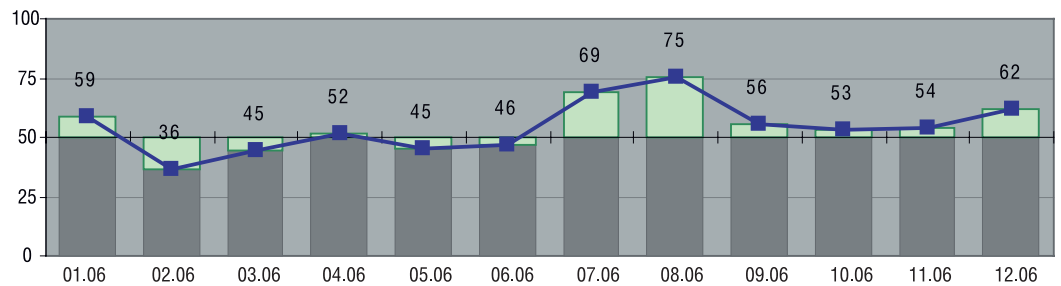
### Индекс спроса на продукцию и услуги



### ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ

Индекс делового климата BCRIТ в последний месяц года заметно вырос – до отметки в 62 пункта. Подавляющее большинство респондентов (около 80%) считают, что в течение декабря общая экономическая ситуация не изменилась, остальные поделились практически поровну на оптимистов, увидевших улучшение, и уверенных в обратном пессимистов. А вот улучшение в будущем ждут уже 36% опрошенных, и лишь чуть менее 10% готовятся к ухудшению (еще в ноябре это было 25% и 18% соответственно).

### Индекс делового климата

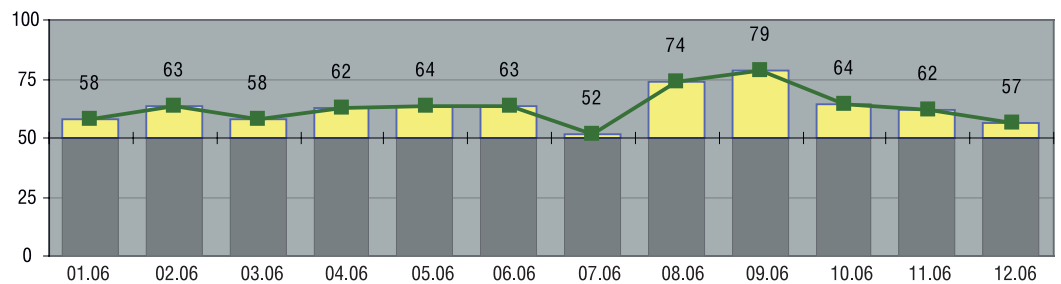


Обращает на себя внимание то, что оценка представителями ИТ-бизнеса делового климата довольно сильно колебалась в этом, в общем-то достаточно стабильном с экономической точки зрения, году. Это свидетельствует о заметной неуверенности в стабильности собственного бизнеса. И, скорее всего, в предвыборном 2007 году такая ситуация не изменится.

### УРОВЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ИТ-ЗАТРАТ

Индекс уровня потребительских ИТ-затрат CERIT продолжил свое снижение, и опустился в декабре до отметки 57 пунктов, что, впрочем, все равно свидетельствует о росте общего уровня затрат клиентов на ИТ, хотя и меньшими темпами, чем течение предыдущих четырех месяцев.

### Индекс уровня потребительских ИТ-затрат



В декабре значительное число респондентов заявили о росте объема приобретаемых ИТ-услуг (45%), уменьшился этот показатель лишь у 10% опрошенных. А вот объем приобретаемой продукции в целом стабилизировался: 57% сообщили о его неизменности по отношению к ноябрю, остальные поделились поровну на указавших повышение и понижение объемов закупок. Такие данные хорошо коррелируют с уже рассмотренными нами данными по спросу, полученными от ИТ-сервис провайдеров.



БАРОМЕТР

Продолжается, хотя и медленными темпами, рост внутренних клиентских ИТ-затрат. Чуть более 10% опрошенных сообщили о росте зарплат ИТ-персонала (о снижении – никто), а 22% сообщили об увеличении его численности (10% о снижении, остальные – о неизменности показателя).

### МЕТОДИКА РАСЧЕТОВ

Индексы деловой активности ИТ-компаний (BARIT), Индекс делового климата ИТ-рынка (BCRIT) и Индекс ИТ-затрат (CERIT) ежемесячно рассчитываются Аналитическим центром REAL IT на основании ответов менеджеров компаний (первые два – ИТ-сервис провайдеров, последние – потребителей ИТ-услуг) на ряд вопросов относительно различных экономических показателей ИТ-бизнеса. Методика предполагает не выяснение абсолютных величин, а определение их изменения по отношению к предыдущему месяцу (увеличение/без изменений/уменьшение). Более подробное описание и примеры анкет можно найти на нашем сайте <http://www.real-it.ru/>.



# ТЕНДЕНЦИИ

## ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

# ЧТО БЫЛО, ЧТО БУДЕТ, ЧЕМ СЕРДЦЕ УСПОКОИТСЯ...

Как обычно, в начале нового года большинство аналитиков высказываются о том, какие тенденции или события в уходящем году являлись, по их мнению, наиболее значительными, что сбылось, а что нет в прошедшем году. Но самое пристальное внимание, естественно, будет уделяться главным темам нового 2007 года. Например, аналитики Gartner, в процессе подготовки к симпозиуму ITxpo 2007, уже объявили о следующих наиболее актуальных темах в ИТ на этот год.

- Главные мегатренды. Всёвозрастающий динамизм бизнеса, становящийся основным источником получения новых конкурентных преимуществ; комодизация ИТ.
- Главные макротенденции. Стандартизация, глобализация, повсеместный рост влияния Китая и Индии.
- Основные технологические ответы на наиболее актуальные вызовы. Виртуализация, конвергенция, системы поиска информации, IP-телефония.
- «Восходящие звёзды» из новых идей. Социальные сети, виртуальная мировая экономика, социальная аналитика, «самодельные СМИ и арт-контент» (user-generated media).

Мы решили поделиться своим мнением о российском рынке ИТ-услуг, тем более, что западные аналитики про этот феномен решаются писать крайне редко, а российским журналистам и экспертам куда интересней писать о перспективах ныне модного и всеобъемлющего (но при этом разнородного до отсутствия общих закономерностей) ИКТ-рынка или, на худой конец, офшоринга и технопарков. Возможно, оно не совпадёт с вашим. И это нормально. Более того, это вовсе не будет означать, что кто-то из нас ошибается. Просто каждый из нас видит российский рынок ИТ-услуг через призму своих профессиональных интересов и под углом зрения своего опыта работы на нём.

Тем интересней бывает познакомиться с мнением коллег по цеху. Итак, – главные результаты прошедшего 2006 года для российского рынка ИТ-услуг, по нашему мнению, таковы.

**Главный позитивный результат года.** Российский рынок ИТ-услуг в 2006 г. в целом оправдал прогнозы аналитиков по динамике роста его объёма, как в целом, так и по отдельным его сегментам. В итоге он остаётся одним из самых быстрорастущих национальных рынков ИТ-услуг в мире.

**Главный негативный результат года.** За прошедший год практически не изменился уровень зрелости российского рынка ИТ-услуг. В предыдущем 2005 году Россия заняла последнее место в международном рейтинге зрелости рынков ИТ-услуг 37-ми стран мира, разработанном Аналитическим центром REAL-IT Лиги независимых экспертов в области ИТ ЛИНЭКС. Официальные данные этого рейтинга за 2006 г. пока ещё не публиковались, но, по нашему мнению, Россия скорее всего так и осталось в 2006 г. на последнем месте этого рейтинга. Если кто думает иначе, советуем познакомиться с результатами аналитического исследования «Цены на российском рынке ИТ-услуг 2006» ([http://www.real-it.ru/research/price-report\\_preview.pdf](http://www.real-it.ru/research/price-report_preview.pdf)), и оптимизм по поводу роста зрелости нашего рынка ИТ-услуг, скорее всего, резко поубавится.

Наиболее значительным негативным событием года, на наш взгляд, стал ввод в эксплуатацию – системы ЕГАИС, являющейся де-факто единственным реальным российским ИТ-проектом национального масштаба. Результаты запуска этого проекта в эксплуатацию показали, сколь огромные убытки могут приносить ИТ-проекты в России, в то время как экономические выгоды от использования ИТ в России существенно ниже, чем в развитых странах. Страшно представить, но в 2007 году в России могут быть запущены и другие национальные по масштабу проекты, столь же бессмысленные и беспощадные, как русский бунт.

Наиболее значительным позитивным событием года, по нашему мнению, является объединение компаний ЕРАМ и VDI. Хочется надеяться, что это слияние станет первой ласточкой в процессе масштабной консолидации крупных постсоветских ИТ-СП с доминирующей долей ИТ-услуг в выручке. Такого рода консолидация могла бы позволить ведущим российским компаниям достичь того «критического веса», без которого они не смогут конкурировать на глобальном рынке ИТ-услуг.

Что же касается вопроса, каким будет новый 2007 год для российского рынка ИТ-услуг, то это, на наш взгляд, в первую очередь будет зависеть от следующих двух моментов.



Первый – возрастёт ли и на сколько востребованность ИТ в России? Ведь уровень и масштаб применения ИТ государством и бизнесом зависит, в основном, от того, какие выгоды видят они для себя от применения ИТ.

Если, как и раньше в России, выгода от применения ИТ будет несоизмерима с выгодами, которые можно получить иными методами и средствами, российский рынок будет развиваться примерно также, как последние 2–3 года, ежегодно теряя при этом в темпах роста от 10 до 30%. Если же экономическая ситуация в стране изменится в сторону её либерализации, что возможно, на наш взгляд, лишь при значительном снижении цен на энергоносители, – то ИТ-рынок могут ждать революционные изменения в сторону его ускоренного взросления.

Второй важнейший вопрос – насколько серьёзно захочет государство «рулить» в российской ИТ-индустрии?

Если, как и раньше, российская ИТ-индустрия будет оставаться вне реальных интересов власти (не смотря на все эти модные разговоры об инновациях, технопарках и т.д.), то можно рассчитывать, что в этой отрасли сохранятся двухзначные темпы роста, хотя уменьшающиеся примерно от десятой до третьей части каждый год.

Если же государство решит «порулить» отрасль не на словах, а на деле (например, резко изменив условия конкуренции среди ИТ-компаний за счёт каких-либо ощутимых преференций в чью-либо сторону), то в этом случае, на наш взгляд, темпы роста отрасли могут затормозиться куда основательней.

Так что, если уж чего-то желать в этом году российской ИТ-индустрии и конкретно нашему рынку ИТ-услуг, то:

- пусть снижаются мировые цены на нефть (желательно без обвалов);
- пусть российские власти забудут о своих благих намерениях для развития ИТ отрасли (и как можно дольше о ней не вспоминают);
- пусть все новые иницилируемые государством ИТ-проекты национального масштаба будут в порыве благостного откровения осознаны чиновниками, как не несущие лично им никакой серьёзной материальной выгоды, но опасные и непредсказуемые для их личных карьерных и финансовых планов.

Такие вот утопические пожелания. Но ведь в новый год так хочется хорошего!

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИТ-УСЛУГ: УЖЕ БОЛЬШОЙ, НО ЕЩЕ НЕ ЗРЕЛЫЙ

Рынок ИТ-услуг в развитых странах мира является крупнейшим из сегментов ИТ-рынка. В центральной и восточной Европе это пока еще не так, однако темпы роста ИТ-рынка в этом регионе существенно выше западноевропейских, а структура его сегментов неуклонно меняется в сторону западноевропейской.

Оценка сегментов мировых ИТ-рынков в 2006 г. и прогноз их роста на 5 лет

	Мировой ИТ-рынок			ИТ-рынок западной Европы			ИТ-рынок центральной и восточной Европы		
	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR (%) 2006-2010	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR (%) 2006-2010	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR (%) 2006-2010
Оборудование	456 520	39%	5,4	128 341	35%	6,5	22 302	62%	12,0
ПО	242 287	21%	7,6	73 349	20%	6,8	5 058	14%	13,8
ИТ-услуги	472 417	40%	5,8	161 397	44%	5	8 498	24%	17,2
Всего	1 171 224	100%	6	363 087	100%	5,9	35 858	100%	13,6

Источник: IDC, 2006

Российский ИТ-рынок по своей структуре близок к структуре ИТ-рынка центральной и восточной Европы. Что же касается темпов роста его сегментов, то они всё ещё остаются самыми высокими в мире, превышая показатели большинства развитых стран мира в разы.





ТЕНДЕНЦИИ

**АНОНС**

**СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ  
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО  
ИТ-РЫНКА**

Сценарии базируются на анализе влияния на структуру и динамику развития российского ИТ-рынка двух мега-факторов: «Цена на энергоносители» и «Экономический и институциональный режим в России». Эти мега-факторы определяют в разработанной модели набор из девяти важнейших институциональных и экономических аспектов, которые, в свою очередь, сказываются на формировании четырёх ключевых факторов, от которых и зависит развитие ИТ-рынка в России.

Сценарное пространство построено в координатах «Возможности финансирования ИТ-проектов» и «Потребности в ИТ для эффективного ведения коммерческой деятельности». В зависимости от динамики мега-факторов построены пять возможных сценариев развития российского ИТ-рынка: «Эльдорадо», «На всех не хватает», «Кошмар», «Новый курс» и «Утопия».

Численное моделирование структуры и динамики развития российского ИТ-рынка проводилось на основании разработанной сценарной модели с использованием данных о циклах развития ИТ-услуг, решений и технологий, полученных экспертами ЛИНЭКС в рамках отдельного проекта. Для уточнения моделирования были использованы статистические и аналитические материалы по развитию национальных ИТ-рынков различных стран. Результаты численного моделирования российского ИТ-рынка были получены для 2009 и 2015 годов.

**Ознакомительная версия:**  
<http://real-it.ru/research/scenarios.pdf>  
**Заказ исследований:**  
<http://www.real-it.ru/research/>

Оценка сегментов ИТ-рынка России в 2006 г. и прогноз их роста на 5 лет

	ИТ-рынок России 2006		Сценарий «Эльдорадо»	Сценарий «Новый курс»	Сценарий «На всех не хватает»
	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR (%) 2006-2010	CAGR (%) 2006-2010	CAGR (%) 2006-2010
Оборудование	9100	66%	12	19	5
ПО	1530	11%	19	41	10
ИТ-услуги	3100	23%	20	39	9
Всего	13730	100%	14,6	23	7

Источник: ЛИНЭКС, 2006

Оценка динамики роста российского рынка ИТ-услуг (\$3,1 млрд. в 2006 г.) на ближайшие пять лет составляет по консервативному сценарию примерно 20% в год (оценка ЛИНЭКС), что превышает показатели наших соседей по региону (Польша – \$1,7 млрд. и 15,3%, Чешская республика – \$1,2 млрд. и 9,5%), а также выше показателей трёх других участников группы BRIC (Бразилия – \$7,1 млрд. и 13,2%; Индия – \$3,5 млрд. и 17,6%; Китай – \$6,1 млрд. и 17,9% – все оценки стран кроме России сделаны IDC в конце 2006 года). Хотя последнее неоднозначно, поскольку Gartner в своём отчёте «Dataquest Insight: Promising Times for IT Services Providers in India», вышедшем в январе 2007 года, прогнозирует для рынка ИТ-услуг Индии CAGR(%) 2004–2010 равный 25,7%.

Упомянутый выше консервативный сценарий (наиболее близкий к сегодняшнему состоянию рынка) далеко не единственный из возможных для российского ИТ-рынка. В разработанной Аналитическим центром REAL-IT Лиги независимых экспертов ЛИНЭКС сценарной модели развития российского ИТ-рынка <http://www.linex.ru/pr0006.html> (см. также №54 и №75 GCS) консервативный сценарий его развития назван «Эльдорадо». Помимо этого сценария модель включает также сценарии «Новый курс» (название говорит само за себя), «На всех не хватает» (сценарий развития рынка при стабилизации цен на нефть), «Кошмар» (длительное падение цен на нефть) и «Утопия» (переход России к постиндустриальной модернизации).

Каковы бы ни были возможные сценарии развития российского ИТ-рынка, системообразующая роль его сегмента, рынка ИТ-услуг, с каждым годом становится всё очевидней. Эта роль определяется не только собственными количественными показателями бизнеса ИТ-услуг, но и тем, что продажи определенных типов ИТ-услуг (в первую очередь, – это ИТ-консалтинг и Системная интеграция) стимулируют продажи оборудования и ПО. В результате поставщики получают т.н. «наведенные» (leveraged) продажи оборудования и ПО, стимулированные предыдущими или параллельными продажами ИТ-услуг тем же клиентам. Характерно, что объем «наведенных» продаж оборудования и ПО уже сейчас существенно превышает в России суммарный объем продаж всех типов ИТ-услуг, а его динамика роста выше, чем у самостоятельных продаж оборудования и ПО.

Оценка объема продаж оборудования и ПО, «наведенного» за счет продаж услуг в России в 2005 г.

	(\$M)	% от суммарных продаж	CAGR (%) 2006-2010 (сценарий «Эльдорадо»)
Самостоятельная продажа оборудования и ПО	5100	53%	11
«Наведенная» продажа оборудования и ПО (как следствие оказания ИТ-услуг)	4500	47%	15
Суммарная продажа оборудования и ПО	9600	100%	13

Источник: ЛИНЭКС, 2006

Таким образом, интересы ИТ-СП на российском ИТ-рынке в 2007 году будут определяться «стоящими на кону» без малого 9 миллиардами долларов (\$3,72 млрд. ИТ-услуг плюс \$5,175 млрд. «наведенных» продаж оборудования и ПО с учетом прогнозируемого роста рынка). А это уже совсем не мало, и такому рынку пора становиться цивилизованным. Однако с этим пока, к сожалению, пока имеются затруднения.

В опубликованном в прошлом году международном рейтинге 37-ми стран мира, отражающем уровень зрелости национальных рынков ИТ-услуг, Россия заняла последнее место. Дело в том, что в России рынок ИТ-услуг является пока что чисто сервисным рынком, обслуживающим нужды различных отраслей экономики. Растёт экономика – требуется больше ИТ-услуг, равно как и услуг юристов, курьеров, водителей, переводчиков и т.д. и т.п. В развитых же странах, вступивших в постиндустриальную экономику знаний, ИТ превратились в «нервную систему» отдельных предприятий, отраслей, рынков и всей национальной экономики в целом, решающую одну главную задачу – обеспечение макси-

## НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА ДЛЯ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Эксперты ЛИНЭКС и REAL-IT сформулировали новую универсальную технологическую парадигму для российских компаний. Следуя ей, они могли бы получить выигреш «плывя по течению» кросс-индустриальных мега-трендов, которые будут доминировать в России в ближайшие годы безотносительно того, какой из сценариев её развития материализуется в реальности. Этими трендами являются консолидация, интеграция и унификация бизнеса.

Основная проблема, порождаемая вышеуказанными мега-трендами называют нарастающую сложность синхронизации изменений бизнеса и ИТ, необходимых при консолидации, интеграции и унификации управленческих технологий и информационных систем. В рамках существующего подхода, при котором бизнес и ИТ являются хотя и связанными, но всё же самостоятельными категориями (существующая ИТ-парадигма), невозможно разрешить проблему нарастающей сложности синхронизации изменений бизнеса и ИТ. Вслед за экспертами Forrester Research, по мнению которых настало время перейти от понятия Информационных Технологий к понятию Бизнес-Технологий, эксперты ЛИНЭКС предлагают изменить существующую ИТ-парадигму на новую БТ-парадигму® (парадигму бизнес-технологий).

Суть сформулированной в исследовании БТ-парадигмы® состоит в том, что она позволяет компаниям объективировать, структурировать и увязывать задачи бизнеса и информационные задачи. В рамках БТ-парадигмы® синхронизируются процессы консолидации, интеграции и унификации отраслевых и экосистемных холдингов, укрупняющихся под действием кросс-индустриальных мега-трендов. ▶

мальной эффективности (конкурентоспособности) бизнеса. Как и во всякой иной «нервной системе», информация позволяет управлять скоростью и качеством бизнес-процессов, а автоматизация позволяет эти бизнес-процессы оптимизировать. В результате растёт эффективность бизнеса. Вследствие этого кардинального изменения роли ИТ в бизнесе аналитики Forrester Research уже предложили отказаться от понятия «Информационные Технологии» и начать использовать вместо него понятие «Бизнес-Технологии», а эксперты ЛИНЭКС даже разработали т.н. БТ-парадигму®.

Но всё это справедливо для постиндустриальной стран, а последнее место России в рейтинге уровня зрелости национальных рынков ИТ-услуг можно трактовать так, что эффективность бизнеса в России просто не нужна.

Не смотря на кажущуюся странность такого предположения (кому же не нужна эффективность?), оно хорошо согласуется с выводами экспертов Gartner о характеристиках национальных экономик тормозящих спрос на эффективность бизнеса в условиях конкретных институциональных и экономических режимов. Хотя Россия напрямую и не являлась объектом исследования «Creating an Economic Framework That Exploits IT», посвященного выработке рекомендаций для правительств различных стран мира, выводы авторов отчета поразительно созвучны российским реалиям. Так в качестве основных преград, тормозящих спрос на повышение эффективности бизнеса путём инвестиций в ИТ, авторы называют:

- принятие решений и в бизнесе, и во власти, исходя из групповых, «семейных» интересов, включая назначение на ответственные посты людей из ближнего круга знакомств;
- коррупция и проталкивание группами инсайдеров-фаворитов во власти выгодных для «крышующего» ими бизнеса решений;
- авторитарный менеджмент (базирующийся на интуиции, а не на детальном анализе и исследованиях);
- неравные условия конкуренции и отсутствие экономических стимулов для эффективного применения имеющихся знаний и инноваций в предпринимательстве.

В условиях, когда в национальной экономике доминируют вышеуказанные тенденции, то, по мнению экспертов Gartner, эффективность ведения бизнеса отстает на второй и даже на более дальний план, поскольку в такой экономике получаемая прибыль определяется не эффективностью, а совсем иными факторами. Именно это и превращает в России бизнес ИТ-услуг в чисто сервисный бизнес, при котором его технологическое значение для большинства клиентов вовсе не лежит в области решения стратегических задач повышения их конкурентоспособности и эффективности.

То, что большинство клиентов ИТ-СП при покупке ИТ-услуг не ставит перед собой задач повышения эффективности своего бизнеса, не может не отражаться и на эффективности ведения бизнеса самими ИТ-СП. Как показало проведенное REAL-IT недавно исследование «Цены на российском рынке ИТ-услуг 2006», уровень непрозрачности рынка весьма высок, а методы ведения бизнеса на нём довольно часто далеки от рыночных. Во-первых, это выражается в ценовом беспределе. Диапазоны разброса цен колоссальны, как на восточном базаре, и, соответственно, чуть ли не главным фактором снижения цен является результативность процесса торговли (от слова торговаться) между покупателем и продавцом. Во-вторых, нерыночные методы конкуренции позволяют оставаться на рынке даже тем его игрокам, цены на услуги которых несравнимо выше, чем у других. В результате, с рынка не уходят неэффективные игроки (в смысле эффективности организации бизнеса в понимании Best Practice), а эффективные игроки не получают за счёт своей эффективности достойного конкурентного преимущества. В итоге, производительность труда (как главный фактор эффективности организации бизнеса) всей российской ИТ-индустрии растёт «медленно и неправильно ...», следуя известной мысли из поэмы «Москва-Петушки». В-третьих, непрозрачность российского рынка ИТ-услуг, выражающаяся в настойчивом сокрытии контрактных цен, препятствует их упорядочению и снижению. В первую очередь от этого страдают клиенты ИТ-СП. Скрывая информацию о ценах заключённых ими контрактов, подобно тайне своих банковских вкладов, клиенты не только переплачивают при заключении новых контрактов, но и лишают себя возможности выявить среди своих поставщиков услуг неконкурентные по их ценам компании. Проводимые клиентами тендеры не решают этой проблемы, поскольку легко может статься, что клиенты выбирают между завышенными и сильно завышенными ценами, и в результате, кого бы они не выбрали – всё равно переплатят при заключении контракта и будут потом работать с неэффективным ИТ-СП, со всеми вытекающими отсюда последствиями. При этом российские ИТ-СП пока не используют имеющиеся значительные резервы роста эффективности за счёт включения «ценовой обратной связи» со стороны рынка, возможной при оздоровлении конкурентной ситуации на рынке, в первую очередь обусловленной открытостью и прозрачностью вопросов ценообразования на ИТ-услуги.





ТЕНДЕНЦИИ

Таким образом, можно констатировать, что российский рынок ИТ-услуг, хотя и достиг уже весьма ощутимых объёмов, но по уровню своей зрелости колоссально отстаёт от рынков развитых стран. Причём это отставание, в первую очередь, выражается в крайне низком приоритете вопросов конкурентоспособности и эффективности бизнеса, как среди потребителей ИТ-услуг, так и среди их поставщиков. В итоге, ИТ-услуги не становятся пока в России инструментом для создания и настройки «нервной системы», отвечающей за эффективность управления государством и бизнесом. Вместо этого ИТ-услуги, в большинстве случаев, воспринимаются в России лишь как обычный наём специалистов для выполнения работ, выполнять которые собственными силами признано не целесообразным. В этом заключается главное отличие российского рынка ИТ-услуг от рынков развитых стран мира, которое порождает, как следствие, множество других структурных и качественных отличий.

Одним из таких наиболее вопиющих отличий является примерно десятилетнее отставание России от развитых стран в области аутсорсинга. В США, например, согласно отчёту Gartner «The Business of Outsourcing. 1999», примерно 35% компаний уже использовали ИТ-аутсорсинг. Согласно же отчёту REAL-IT «RITM-2005/2006: Реальный ИТ-рынок», в сегодняшней России процент компаний использующих ИТ-аутсорсинг не превосходит 5–7%.

То, в грядущие 5 лет в российском аутсорсинге будут доминировать те тенденции, которые в развитых странах проявились уже во второй половине 90-х годов прошлого века. Это, во-первых, неуклонный дрейф от простого управления ИТ-ресурсами клиента к оптимизации управления достижением конкретных целей клиента (повышение отдачи от ИТ, привязка ИТ к стратегии клиента и т.д.). Во-вторых, – камодизация (переход на более дешёвые, повторяемые, быстро внедряемые и легко интегрируемые решения) большинства областей аутсорсинга, и в первую очередь, аутсорсинга ИТ-инфраструктуры.

Что же касается основных поворотных пунктов прогнозируемого развития аутсорсинга в России в ближайшие 5 лет, то их прогноз публиковался в GCS/RE №13 (<http://gcs.linex.ru/>). Произойдут ли в реальности упомянутые в этом прогнозе поворотные события на российском рынке ИТ-услуг, и когда это случится, во многом будет зависеть от сценария развития рынка. Какой же из сценариев будет иметь наибольшие шансы на материализацию, во многом станет видно уже к концу этого года, когда прояснится ситуация с «операцией приемник». Очень хочется надеяться на «новый курс». Но если «на всех не хватает», то может потом и «кошмар» случиться.

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ – ОСТАЛСЯ ЛИ У РОССИИ ЭТОТ ШАНС?

Есть ли у России шансы на постиндустриальную модернизацию, в значительной степени зависит от того, останется ли для России место на мировом рынке труда постиндустриальной глобальной экономики. Говоря словами известного социолога Алена Турена, основателя Аналитического и прикладного социологического центра CADIS, – «всё человечество разделяется на пилотов, управляющих самолётом, который летит к будущему, пассажиров самолёта и выброшенных за борт, которым не нашлось места ни в пилотской кабине, ни в пассажирском салоне». И сегодня Россия действительно имеет последний шанс оказаться «не выброшенной за борт» новой постиндустриальной мировой экономики XXI века.

### КУДА ЛЕТИТ САМОЛЁТ ПРОГРЕССА?

В развитых странах мира ИТ всё более превращается из чисто технологического прикладного направления по использованию компьютеров для обработки и передачи информации в цифровой форме в некий универсальный и тотальный метод повышения эффективности практически любой интеллектуальной деятельности. Именно в этом качестве, а не в качестве персональных компьютеров, мобильных устройств связи, программного обеспечения и т.п., ИТ легли в основу построения постиндустриальной информационной экономики знаний в развитых странах мира. То, что постиндустриальная экономика будет информационной экономикой, предполагали ещё в прошлом веке. С приходом же нового тысячелетия проникновение ИТ во все сферы человеческой

► Поэтому, следуя БП-парадигме®, лидеры российского бизнеса могли бы получить выигрыш, «плывя по течению» кросс-индустриальных мегатрендов, которые будут доминировать в России в ближайшие годы безотносительно того, какой из сценариев её развития материализуется в реальности.

Ознакомительная версия:  
[http://www.real-it.ru/research/BT-Paradigm\\_061017.pdf](http://www.real-it.ru/research/BT-Paradigm_061017.pdf)  
Заказ исследований:  
<http://www.real-it.ru/research/>



деятельности стало как бы само собой разумеющимся, и создалась ситуация, когда ИТ-аспекты любого бизнеса перестали отделять от самого бизнеса. Более того, проникнув во все сферы управления бизнесом, ИТ стали даже не инструментом и даже не методологией управления, а просто переместили это управление в другое (информационное) измерение, в иное (виртуальное) пространство. И в этом новом виртуальном пространстве по законам и метрикам нового информационного измерения теперь существует и работает экономика не только отдельных корпораций, но и всех глобальных рынков продуктов и услуг, а также глобальных рынков финансовых и человеческих ресурсов. В наступившем постиндустриальном информационном настоящем развитых стран мира, ИТ превратились в «нервную систему» экономики: локальную («переферическую») – на уровне отдельных корпораций, и глобальную («центральную») – на уровне целых рынков и даже всей национальной экономики. По этой причине эксперты Forrester Research недавно предложили использовать для сегодняшних ИТ новое, более адекватное название – бизнес-технологии (БТ). Основным же локомотивом этих БТ в развитых странах мира являются разнообразные информационные услуги (ИУ), от консалтинга и системной интеграции до аутсорсинга бизнес процессов и профессиональных знаний, которые и в США, и в Европе становятся с каждым годом всё более и более востребованы и популярны.

### ЕСТЬ ЛИ ДЛЯ НАС МЕСТО В ПАССАЖИРСКОМ САЛОНЕ?

В приводимой выше метафоре Алена Турена, на пути человечества в постиндустриальное будущее, есть страны, определяющие направление движения (пилоты) и страны, участвующие в этом движении (пассажиры). Остальные страны оказываются за бортом этого движения в будущее со всеми вытекающими последствиями. Оставив пока вопрос о том, сможет ли Россия стать одним из «пилотов», попробуем оценить шансы России оказаться в «пассажирском салоне», представляющем собой, по сути используемой метафоры, места, которые смогут занять разные страны на глобальных рынках труда постиндустриальной мировой экономики (если не рулить, так хоть участвовать в движении). Дать такую оценку, к сожалению, не сложно, поскольку речь идёт лишь о видах продукции или услуг, по которым Россия может устойчиво выигрывать конкуренцию на мировом рынке, и список которых, к сожалению, крайне ограничен. В сфере материального производства высокотехнологической продукции (в основном, производимой у нас аэрокосмической и атомной индустриями), для обеспечения её конкурентоспособности и продвижения на мировом рынке потребуются такой гигантский объём инвестиций, что не хватит никаких поступлений от экспорта энергоносителей. И это, по сути, справедливо практически для любой капиталоемкой отрасли. Однако, в сфере трудоёмкой и вовсе не капиталоемкой отрасли предоставления ИУ, у России шанс, возможно, есть.

В этом случае конкуренция переносится с глобальных товарных рынков, на глобальные рынки услуг, предоставляемых из других стран по т.н. глобальной модели. Такая модель (обычно называемая офшорингом) в последние годы становится главным фактором, определяющим структуру и динамику развития мирового рынка ИУ. Спрос на ИУ, предоставляемые из других стран, составит, по оценке Evalueserve, к 2010 году более \$150 млрд., и удовлетворяться этот спрос в связи с нехваткой людских ресурсов будет лишь на 40%. Главным потребителем ИУ из-за рубежа являются высокоразвитые страны. Что же касается стран, располагающих, по мнению экспертов Gartner, наибольшим потенциалом в предоставлении ИУ, то Россия находится в группе лидеров. Потенциал для кардинального прорыва в экспорте ИУ у России есть. Если бы, подобно странам, близким России по образовательному уровню (США, Великобритания и т.д.), мы смогли бы привлечь для работы в информационной индустрии, скажем, 3% населения, – то количество специалистов этого профиля составило бы у нас более 4 млн. человек (по данным за 2004 год, в США работали более 10 млн. специалистов-информационщиков, а в Великобритании около 1,7 млн.). Задействовав, подобно Индии, две трети занятых в информационной индустрии специалистов для экспорта российских ИУ, Россия могла бы получить ресурсный пул из более чем трёх миллионов человек, работающих на экспорт ИУ. До 20% этого ресурсного пула, согласно оценкам экспертов, можно было бы задействовать для экспорта высокоуровневых ИУ (таких, как извлечение данных, аналитика, моделирование и т.д.), что могло бы позволить России зарабатывать на экспорте ИУ суммы, соизмеримые с сегодняшним экспортом энергоносителей.

Конечно, всё не так просто. И для достижения столь масштабной цели не достаточно продекларировать строительство в России нескольких технопарков. Более того, подобная цель не может быть достигнута без долгосрочного стратегического планирования на уровне национального проекта. Тем не менее, инвестиции, которые могли бы потребоваться для подобного проекта, на порядок меньше тех инвестиций, что необходимо вложить в отраслевое развитие для успешной конкуренции любой материальной продукции российского производства на мировом рынке. Помимо этого,



чисто финансового аргумента, есть другой важнейший аргумент в пользу выбора конкуренции в сфере не материального, а интеллектуального производства (и не продукции, а услуг) – возможность использования и развития самого ценного из имеющихся в России ресурсов – интеллектуального ресурса нации. Именно этот ресурс (а вовсе не углеводородное сырьё), будучи правильно и эффективно употреблённым, мог бы позволить России занять достойное место в новой мировой экономике, основанной на знаниях. По заключению экспертов Evaluesere, Россия, наряду с Израилем и Ирландией, обладает самым мощным в мире человеческим потенциалом для оказания высокоуровневых ИУ, причём на Россию приходится более 90% человеческого потенциала указанных трёх стран, пригодного для оказания высокоуровневых услуг.

Уникальными преимуществами России в этой области эксперты Evaluesere считают следующие моменты: весьма сильная (даже в сравнении с самыми развитыми странами) система высшего образования; большое число высококлассных учёных и инженеров, доставшихся России ещё с советских времён; третий по величине в мире пул инженерных и научных кадров на душу населения; уникальная «заточенность» ряда российских (советских) научно-практических школ в области инжиниринга; общепризнанный высочайший уровень российских учёных и специалистов в прикладных математических направлениях и задачах комплексной оптимизации; «переизбыток» специалистов многих интеллектуальных профессий, от дефицита которых страдают сегодня развитые страны (патентоведы, расчётчики, аналитики, инженеры-проектировщики и т.д.). Реальное использование вышеназванных уникальных преимуществ России есть не что иное, как превращение российской экономики из экономики экспорта энергоресурсов в экономику знаний. И другого продуктивного способа для России занять достойное место на глобальном рынке трудовых ресурсов мировой постиндустриальной экономики, похоже, что нет.

	ПЛОХО ✗	СНОСНО ▲	ХОРОШО ●	ОЧЕНЬ ХОРОШО ■	ОТЛИЧНО ★					
	Индия	Китай	Израиль	Южная Африка	Северная Ирландия	Ирландия	Чехия	Филиппины	Венгрия	Россия
Язык	■	✗	★	■	★	★	▲	■	✗	✗
Господдержка	★	●	●	▲	■	■	✗	■	▲	▲
Пул ресурсов	★	●	●	▲	●	●	▲	●	●	■
Инфраструктура	▲	●	■	▲	■	■	▲	▲	✗	✗
Образование	■	●	■	●	■	■	●	●	▲	■
Стоимость	★	★	▲	■	●	▲	★	★	★	★
Стабильность	▲	●	✗	▲	●	★	■	▲	▲	▲
Совместимость*	▲	✗	■	●	★	★	■	■	■	●
IP безопасность	●	✗	■	●	★	★	●	●	●	✗
<b>Общий рейтинг</b>	■	▲	▲	●	●	●	▲	●	✗	●

\* Имеется ввиду совместимость культур и традиций бизнеса

Источник: Gartner (Июнь 2005)

## ПОСЛЕДНИЙ ЛИ ЭТО ШАНС?

Россия уже не раз в своей истории упускала шанс начать модернизацию. И сейчас, когда идёт речь о постиндустриальной информационной модернизации, Россия вполне может «наступить на те же грабли». Риск упустить момент в процессе сегментации мирового постиндустриального рынка рабочей силы крайне высок. Индия уже приняла стратегическое решение воспользоваться этим глобальным трендом, дабы обеспечить себе «место в пассажирском салоне летящего в будущее самолёта». Многие другие страны (Китай, Филиппины, Малайзия, Вьетнам, страны Латинской Америки и т.д.) также уже осознали, что глобальная модель предоставления ИУ может позволить им занять место на этом перспективном международном рынке труда в постиндустриальном мире. И эти страны уже бьются за эти места, а инвестиции крупнейших международных корпораций в развитие их инфраструктуры предоставления ИУ по глобальной модели уже считаются на миллиарды долларов. Упустит ли Россия в этом процессе свой шанс, неизвестно. Но если упустит, то о постиндустриальной модернизации в России можно будет забыть очень надолго, если не навсегда.



ИССЛЕДОВАНИЯ

**ИССЛЕДОВАНИЯ**

# НА ЧЁМ СТОИТ РОССИЙСКИЙ ИТ-БИЗНЕС

Ответить на вопрос «на чём стоит российский ИТ-бизнес» не так уж и сложно. Как и любой иной бизнес, он стоит на потребностях в нём его клиентов. И естественно, не просто на потребностях, а на тех потребностях, за которые клиенты готовы платить деньги. Но не на деньгах любых клиентов держится ИТ-бизнес, а на деньгах тех клиентов, расходы которых на ИТ составляют основу выручки компаний ИТ-индустрии. Во всём мире эту основу составляет выручка от крупнейших клиентов. Тех, кого компания IDC в своём исследовании «Global 500 and Fortune 1000 Companies' IT Spending 2006–2010 Forecast» назвала «ключевыми клиентами мировой ИТ-индустрии» (К2МИТИ). В состав этого списка вошло 1324 компании. В таблице 1 приведены примеры компаний из списка К2МИТИ.

Табл. 1 Примеры компаний из списка К2МИТИ

Регион	Примеры компаний
Азия	Toyota Motor, Nippon Telegraph & Telephone, Hitachi, Matsushita Electric Industrial, Honda Motor, Nissan Motor, Sinopec, Samsung Electronics, State Grid Corporation of China, China National Petroleum
США	Wal-Mart Stores, Exxon Mobil, General Motors, Ford Motor, GE, Chevron, Conoco Phillips, Citigroup, AIG, IBM
Западная Европа	BP, Royal Dutch/Shell Group, DaimlerChrysler, Total SA, AXA, Allianz, Volkswagen, ING Group, Siemens, Carrefour
Остальной мир	Petex, Petrobras, Alcan, George Weston, Manulife Financial, Magna International, Royal Bank of Canada, Газпром, ЛУКОЙЛ, РАО «ЕЭС России», Роснефть, Сургутнефтегаз

Источник: IDC 2006

По поводу этого списка возникает, по крайней мере, три интересных вопроса.

- Какова доля этих компаний в выручке мировой и национальных ИТ-индустрий?
- Каково влияние этих компаний на развитие мировой и национальных ИТ-индустрий?
- Сколько всего расходуют К2МИТИ на ИТ?

Попробуем дать ответы на эти вопросы на основе имеющейся у нас информации.

Итак, доли К2МИТИ в общих расходах на приобретение ИТ на глобальном мировом рынке и на рынке США представлены на рис. 1–2.

Как видно из рисунков, доля К2МИТИ в общих объёмах закупок HW, SW и услуг на развитых рынках превышает 40%. При этом речь идёт о компаниях, выручка которых превышает \$1 млрд. На рис. 3 представлены TOP 10 компаний из списка К2МИТИ.

Из российских компаний в список К2МИТИ по версии IDC попало всего пятеро: Газпром, ЛУКОЙЛ, РАО «ЕЭС России», Роснефть, Сургутнефтегаз. И это вовсе не потому, что в России только пять компаний с выручкой более \$1 млрд. На самом деле, таких компаний сейчас в России, примерно, от 80 до 100 (см. <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/2006/table1/>). И именно эти 80–100 компаний составляют список ключевых клиентов российской ИТ-индустрии (К2РИТИ). Доля К2РИТИ в общих расходах на приобретение ИТ на российском ИТ-рынке представлена на рис. 4.

Как показывают результаты только что вышедшего аналитического исследования российского рынка «RITM 2005–2006: Реальный ИТ-рынок» ([http://www.real-it.ru/research/RITM-2005\\_preview.pdf](http://www.real-it.ru/research/RITM-2005_preview.pdf)), доля ключевых клиентов, имеющих выручку более \$1 млрд., в закупках HW, SW и ИТ-услуг сторонних организаций на российском ИТ-рынке, составляет, в среднем, около 37%.

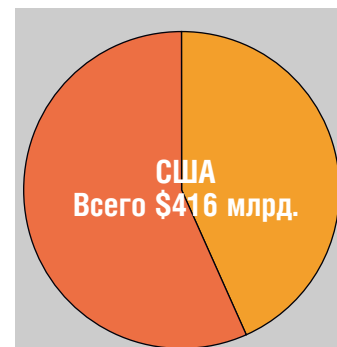


Рис. 1. Доля К2МИТИ в общем объёме закупленных на рынке США в 2005 г. HW, SW и ИТ-услуг сторонних организаций  
 ■ К2МИТИ, 43.3%  
 ■ Остальные клиенты, 56.7%

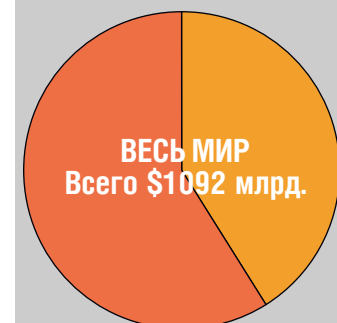


Рис. 2. Доля К2МИТИ в общем объёме закупленных на мировом рынке в 2005 г. HW, SW и ИТ-услуг сторонних организаций  
 ■ К2МИТИ, 41.1%  
 ■ Остальные клиенты, 58.9%  
 Источник: IDC 2006





ИССЛЕДОВАНИЯ

**АНОНС**

**РЕАЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК В ОТЧЕТЕ RITM-2005/2006**

Как следует уже из названия, целью настоящего исследования были получение и анализ реальной информации о российском корпоративном ИТ-рынке, не искажённой в силу каких-либо соображений конъюнктуры или имиджа.

Данное исследование сфокусировано на анализе корпоративного сервисного сегмента российского ИТ-рынка, обобщая и анализируя информацию о бизнесе различных типов компаний, предоставляющих, среди прочего, разнообразные классы ИТ-услуг (поддержка и обслуживание оборудования и ПО, ИТ-консалтинг, внедрение приложений, системная интеграция), а также оказывающие услуги в области ИТ-аутсорсинга. В исследовании приняло участие 114 компаний, среди которых есть чисто российские компании, и национальные отделения транснациональных фирм; компании с персоналом в несколько тысяч сотрудников и компании из 10–15 человек; всем известные бренды российского ИТ-рынка и мало кому известные провинциальные компании. ▶

Итак, мы получили ответ на вопрос, какова доля ключевых клиентов в выручке мировой и национальных ИТ-индустрий (на примере США и России). Теперь обратимся к вопросу, каково влияние этих компаний на развитие мировой и национальных ИТ-индустрий.

Как минимум половина ответа на него следует из уже полученного – влияние ключевых клиентов (КК) на развитие ИТ-индустрии весьма высоко из-за подавляюще высокой доли КК на любых национальных рынках. Так в США, например, доли остальных классов компаний (в зависимости от выручки) распределяются так: 29% компаний с выручкой от \$500 млн. до \$1 млрд., 15,7% компаний с выручкой от \$100 млн. до \$500 млн. и 12% компаний с выручкой менее \$100 млн. В России, где согласно результатам исследования «RITM 2005–2006: Реальный ИТ-рынок», рынок ещё чрезвычайно мал и незрел, доли остальных классов компаний (в зависимости от выручки) распределяются так: 9% компаний с выручкой от \$500 млн. до \$1 млрд., 13% компаний с выручкой от \$100 млн. до \$500 млн. и 38% компаний с выручкой от \$50 млн. до \$100 млн. и 3% – менее \$100 млн.

Таким образом, в России пока доминируют два класса клиентов: гиганты с объёмом бизнеса более \$1 млрд. и относительно небольшие компании с объёмом бизнеса в \$50–\$100 млн. Скорее всего, здесь сказывается такая специфика современных тенденций в российской экономике, как проповедуемое бизнесом создание многоотраслевых холдингов-конгломератов и насаждаемая государством «флагманизация» через создание промышленных отраслевых гигантов. Таким образом ввиду «бедности» российской экономики (имеется в виду размер несырьевой доли ВВП), средний размер компаний в России существенно меньше, чем на развитых рынках. А из-за продолжающейся концентрации капитала и «флагманизации» растёт доля гигантских предприятий.

Вторая половина ответа на вопрос о влиянии КК на развитие ИТ-индустрии менее очевидна, но попробуем получить и её. Суть в том, что на самом деле доля КК в национальных расходах на ИТ ещё выше, чем это было только что показано (а чем выше доля, тем и выше влияние этой группы компаний на развитие ИТ-рынка). Смотрите сами. Согласно заслуживающим весьма высокого доверия цифрам IDC, приведённым в «Worldwide IT Spending 2006–2010 Forecast : The Worldwide Black Book, 2006», мировой ИТ-рынок представлен в табл. 2.

Пусть вас не смущает в табл. 2 столь высокий относительный процент HW и SW и непривычно низкий относительный процент услуг. Дело в том, что IDC, в отличие, скажем, от Gartner, не учитывают, что часть (и с каждым годом всё более значительная) оборудования и часть ПО (также увеличивающаяся с каждым годом) продаются на рынке, как услуги. IDC в своих сводных оценках рынков всё равно оставляют эти части, соответственно, в разделах оборудования и ПО. В этом смысле Gartner, на наш взгляд, поступает правильней, перенося эти части расходов из разделов HW и SW в раздел услуг. Поэтому у Gartner, например, цифры мирового рынка в 2005 г. получаются куда более сервисо-ориентированные: Оборудование 33%, ПО 11% и Услуги 56%.

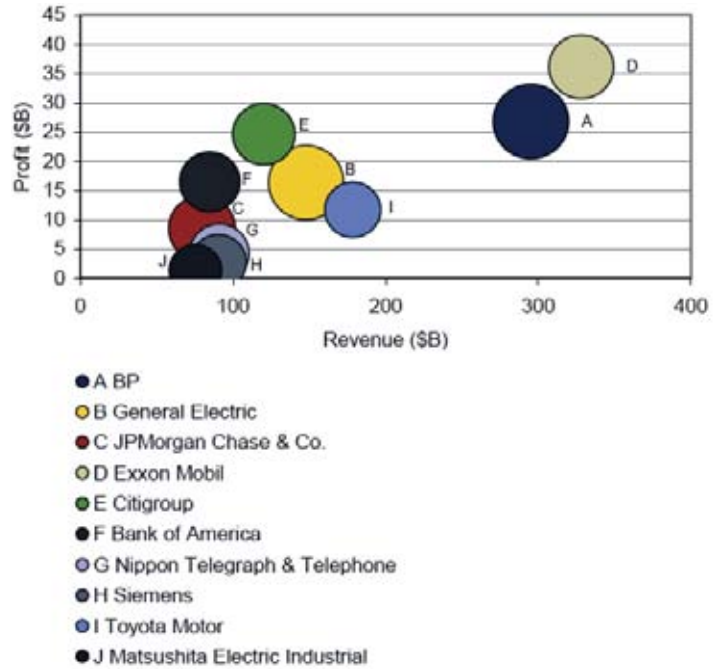


Рис. 3 TOP 10 из К2МИТИ в 2005 г. (размер кружков соответствует ИТ-бюджетам представленных компаний)

Источник: IDC 2006



Рис. 4 Доля К2МИТИ в общем объёме закупленных на российском рынке в 2005 г. HW, SW и ИТ-услуг сторонних организаций

Источник: ЛИНЭКС 2006





ИССЛЕДОВАНИЯ

Табл. 2. Прогноз мирового ИТ-рынка по версии IDC

	2005		2006		2007	
Оборудование	423	38,7%	452	39%	481	39%
ПО	224	20,5%	241	21%	259	21%
Услуги	445	40,8%	477	41%	498	40%
ВСЕГО	1092	100,0%	1170	100%	1238	100%

Источник: IDC 2006

Теперь посмотрим на аналогичный прогноз IDC для КК (табл. 3)

Табл. 3. Прогноз расходов на приобретение ИТ ключевыми клиентами (по версии IDC)

	2005		2006		2007	
Оборудование	205	45,8%	214	45%	223	45%
ПО	120	26,8%	127	27%	134	27%
Услуги	123	27,5%	130	28%	138	28%
ВСЕГО	448	100%	471	100%	495	100%

Источник: IDC 2006

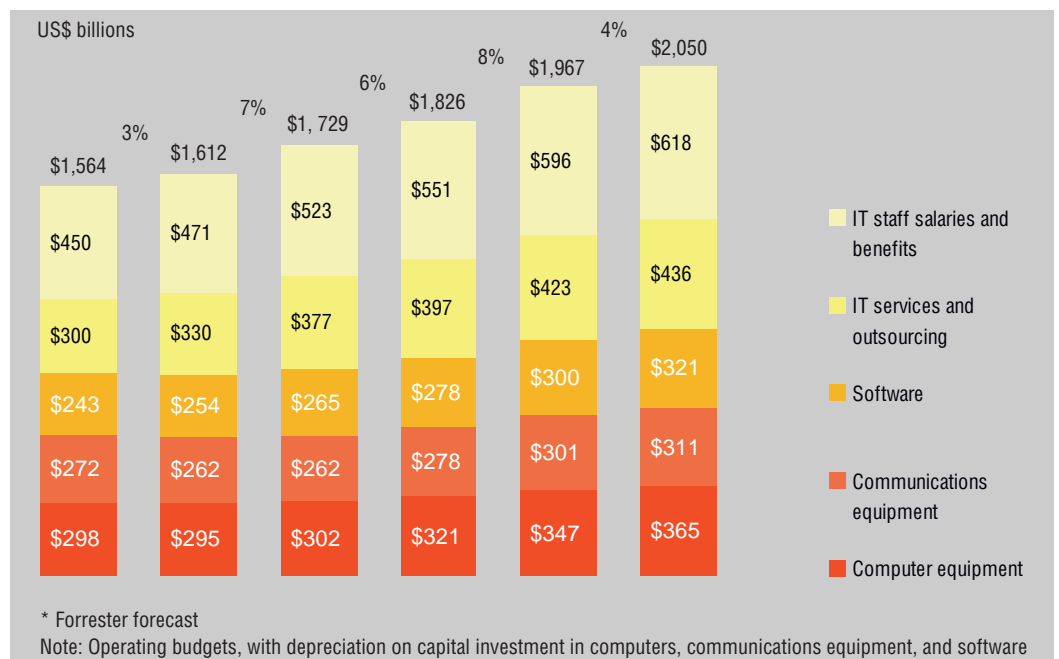
Теперь сравните табл. 2 и табл. 3. Чувствуете разницу? Получается, что КК, будто бы, тратят на оборудование существенно больший процент своего бюджета (табл. 3), а на услуги – гораздо меньший процент, чем в среднем по всему рынку (табл. 2). И это не разница в методиках подсчета – источник данных один и тот же, и весьма заслуженный.

Так в чём же дело?

А дело в том, что КК меньше тратят на услуги из-за того, что они для экономии на внешних услугах держат огромный собственный персонал ИТ-специалистов в собственных ИТ-подразделениях и выделенных дочерних компаниях.

Чтобы узнать, каковы затраты клиентских компаний на оплату труда собственных ИТ-подразделений, обратимся к данным Forrester Research, приведённым в «Global IT Spending Forecast, 2006-2007» (IDC и Gartner подобные цифры публиковать не любят). Суммарные мировые затраты на ИТ представлены в рис. 5 (мы специально не стали менять язык оригинала, дабы никто не заподозрил какие-либо фокусы с нашей стороны, – вопрос-то уж больно тонкий).

Рис. 5. Суммарные мировые затраты на ИТ



Источник: Forrester Research 2006

Уточняя методику подсчёта (мы останавливаемся на этом, поскольку мало кто в России знаком с такими подробностями, зачастую, не известными даже в национальных представительствах IDC,

► Отчёт содержит информацию о состоянии корпоративного ИТ-рынка России в 2005 г. и оценочные данные по 2006 г. Представлена информация по следующему кругу основных вопросов:

- состояние, объёмы, динамика роста и особенности основных горизонтальных и вертикальных сегментов российского ИТ-рынка и рынка ИТ-услуг;
- стимулирующие и сдерживающие факторы, главные темы и основные инициативы на российском рынке ИТ-услуг;
- усреднённые бизнес-метрики и показатели эффективности деятельности российских компаний, работающих на рынке ИТ-услуг;
- состояние бизнеса ИТ-аутсорсинга, новые тренды в этом сегменте ИТ-бизнеса;
- оценка зрелости и прогноз развития всего ИТ-рынка и российского рынка ИТ-услуг/

Ознакомительная версия:

[http://www.real-it.ru/research/RITM-2005\\_preview.pdf](http://www.real-it.ru/research/RITM-2005_preview.pdf)  
Заказ отчетов: <http://www.real-it.ru/research/>



Gartner и Forrester), следует отметить следующее. Forrester, как и IDC не переносит купленное как сервис ПО из раздела ПО в Сервис. Но в то же время, Forrester, как и Gartner, переносит купленное как сервис оборудование из раздела Оборудование в раздел Услуги.

Т.о. все три «кита» мировой ИТ-аналитики ухитряются давать три различные версии для оценки любого национального рынка. И чем более это развитые рынки, тем больше на них продаётся ПО и оборудования в форме услуг, и, следовательно, больше отличаются оценки трёх грандов мировой аналитики. А иначе нельзя. Ведь если бы оценки у них были одинаковые, кто бы тогда, купив, скажем, отчёт Gartner, стал бы покупать отчёты IDC и Forrester? И наоборот. Такая вот аналитика.

Однако возвратимся к нашим собственным оценкам. Если привести цифры Forrester (см. рис. 5) к виду, аналогичному таблицам 2 и 3, опустив при этом затраты на телекоммуникационное оборудование, получим следующую таблицу.

Табл. 4. Прогноз суммарных мировых затрат на ИТ-СП по версии Forrester Research

	2005		2006		2007	
Оборудование	345	33%	361	32%	373	33%
ПО	311	30%	332	30%	341	30%
Услуги	395	38%	419	38%	432	38%
ВСЕГО	1051	100%	1112	100%	1146	100%
Зарплата собственного ИТ-персонала	551	52%	596	54%	618	54%

Источник: Forrester Research 2006

Из сравнения таблиц 2 и 3 видно, что доля затрат КК на ИТ-услуги примерно на треть (32,6%) меньше, чем в среднем по рынку.

Если же принять во внимание, что в среднем по рынку на оплату собственного ИТ-персонала расходуется более половины затрат клиентских компаний на приобретение HW, SW и внешних услуг (см. табл. 3), получается, что большая часть этих расходов приходится на КК.

Расчёт прост. Средства, сэкономленные на услугах, прибавим к затратам на собственный персонал (ведь если какой-то сервис не будут предоставлять внешние поставщики, то его нужно предоставлять силами собственного персонала). И тогда получается, что тратят они на собственный персонал 75% от общих затрат на приобретение HW, SW и услуг внешних поставщиков. Ну а если учесть, что внешние услуги, как правило, дешевле внутренних процентов на 30, получается, что у КК расходы на собственный ИТ-персонал составят почти 80% от оплаты внешним поставщикам или 44% от всех ИТ-затрат. Понятно, что это достаточно условный и расчёт, и в реальности все не так просто, но тенденция очевидна: экономия \$13 на внешних услугах, КК платят за это примерно \$17 на содержание собственного ИТ-персонала.

И хотя мы пока не располагаем данными о затратах на собственный ИТ-персонал российских клиентских компаний, относительные цифры «платы за экономию на внешних услугах», по нашему мнению, окажутся не намного меньше, чем на развитых ранках (всё же зарплаты в России меньше чем на западе, но в компаниях из списка К2РИТИ – уже не на много).

Остается последний вопрос: так сколько же всего расходуют К2МИТИ на приобретение HW, SW, внешних услуг и оплату собственного ИТ-персонала?

Для начала, посмотрим, какой процент выручки они тратят на приобретение HW, SW и внешних услуг, а также на оплату собственного ИТ-персонала (см. табл. 5).

Следовательно, если бы и российские компании, относящиеся к списку К2РИТИ, тратили на ИТ в той же пропорции, как и их коллеги из других стран (не российские компании из списка К2МИТИ), то суммарные расходы российских КК на ИТ должны были бы выглядеть так, как это показано в табл. 6. Впечатляет?

А что происходит в реальности? Мы решили прояснить данный вопрос, и предложили участникам наших мини-исследований «Executive-прогноза», лидерам известных российских ИТ-СП, дать свои оценки тех же показателей.

Обобщённые результаты такой оценки приведены в табл. 7.



ИССЛЕДОВАНИЯ

Табл. 5. Внешние и внутренние затраты на ИТ ключевых клиентов из различных индустрий

Индустрии	Коэффициент – Бюджет на закупку ИТ/ Выручка (%)	Коэффициент – Бюджет на собственный ИТ-персонал/Выручка (%)	Коэффициент – суммарные затраты на ИТ/ Выручка (%)»
Добыча природных ресурсов	3,5%	2,4%	5,9%
Банки	3,5%	2,4%	5,9%
Телекоммуникация	3,3%	2,3%	5,6%
Инвестиционные услуги	3,3%	2,3%	5,6%
Электро-газ-вода-тепло снабжение	2,6%	1,8%	4,4%
Дискретное производство	2,6%	1,8%	4,4%
Транспорт	2,4%	1,7%	4,1%
Страхование	2,3%	1,6%	3,9%
Процесное производство	1,8%	1,2%	3,0%
Розничная торговля	1,7%	1,2%	2,9%
Прочие услуги	1,7%	1,2%	2,9%
Строительство	1,5%	1,0%	2,5%
Медиа	1,5%	1,0%	2,5%
Оптовая торговля	1,4%	1,0%	2,4%
Здравоохранение	1,0%	0,7%	1,7%
ВСЕГО по К2МИТИ	2,3%	1,6%	3,9%

Источник: ЛИНЭКС 2006

Табл. 6. Предполагаемые внешние и внутренние затраты на ИТ ряда ключевых российских клиентов (в пропорции развитых рынков)

Компания из списка К2РИТИ	Выручка в 2005 (\$ млн.)	Затраты на ЗАКУПКИ ИТ		СУММАРНЫЕ затраты на ИТ	
		(% выручки)	(\$ млн.)	(% выручки)	(\$ млн.)
Газпром	\$48 906	1,05%	\$514	1,60%	\$782
ЛУКОЙЛ	\$46 284	1,14%	\$526	1,59%	\$735
ТНК-ВР	\$24 837	1,22%	\$302	1,74%	\$433
РАО «ЕЭС России»	\$27 029	1,27%	\$343	1,97%	\$533
РЖД	\$26 464	1,34%	\$353	1,95%	\$517
Роснефть	\$17 670	1,21%	\$213	1,75%	\$309
Сургутнефтегаз	\$15 776	1,19%	\$188	2,04%	\$322
Сибнефть	\$14 585	0,84%	\$122	1,37%	\$199
Сбербанк	\$11 025	1,68%	\$185	2,72%	\$300
АФК «Система»	\$7 594	2,60%	\$197	3,82%	\$290
Связьинвест	\$7 488	4,61%	\$345	5,40%	\$405
Северсталь	\$7 965	0,86%	\$68	1,63%	\$130
ГМК «Норильский никель»	\$6 868	0,78%	\$54	1,64%	\$113
ИТОГО	\$262 491		\$3 412		\$5 067

Источник: ЛИНЭКС 2006

Табл. 7. Внешние и внутренние затраты на ИТ ряда ключевых российских клиентов (усреднённая оценка Executive-прогноза)

Компания из списка К2РИТИ	Выручка в 2005 (\$ млн.)	Затраты на ЗАКУПКИ ИТ		СУММАРНЫЕ затраты на ИТ	
		(% выручки)	(\$ млн.)	(% выручки)	(\$ млн.)
Газпром	\$48 906	1,05%	\$514	1,60%	\$782
ЛУКОЙЛ	\$46 284	1,14%	\$526	1,59%	\$735
ТНК-ВР	\$24 837	1,22%	\$302	1,74%	\$433
РАО «ЕЭС России»	\$27 029	1,27%	\$343	1,97%	\$533
РЖД	\$26 464	1,34%	\$353	1,95%	\$517
Роснефть	\$17 670	1,21%	\$213	1,75%	\$309
Сургутнефтегаз	\$15 776	1,19%	\$188	2,04%	\$322
Сибнефть	\$14 585	0,84%	\$122	1,37%	\$199
Сбербанк	\$11 025	1,68%	\$185	2,72%	\$300
АФК «Система»	\$7 594	2,60%	\$197	3,82%	\$290
Связьинвест	\$7 488	4,61%	\$345	5,40%	\$405
Северсталь	\$7 965	0,86%	\$68	1,63%	\$130
ГМК «Норильский никель»	\$6 868	0,78%	\$54	1,64%	\$113
ИТОГО	\$262 491		\$3 412		\$5 067

Источник: ЛИНЭКС 2006

Из оценки, данной участниками Executive-прогноза, следует, что российские ключевые клиенты тратят:

- **на закупки ИТ примерно в 2,5 раза меньше**, чем ключевые клиенты их индустриального профиля в развитых странах;
- **на свой внутренний ИТ-персонал примерно в 3,5 раза меньше**, чем ключевые клиенты их индустриального профиля в развитых странах.

Полученная в результате Executive-прогноза суммарная оценка внешних ИТ-затрат 13 крупнейших российских ключевых клиентов составляет \$3,412 млрд. Здесь следует отметить, что суммарная выручка рассматриваемой «чёртовой дюжины» крупнейших российских ключевых клиентов, составляет примерно 62% от суммарной выручки всех 82-х компаний, входящих в список К2РИТИ. Т.о. по расчётам Аналитического центра REAL-IT (которые здесь не приводятся) получается, что компании, занимающие в списке К2РИТИ-2005 места с 14 по 82 (от Нефтегазовой компании «Славнефть» до «Филип Моррис Ижора»), тратят на приобретение ИТ примерно на четверть меньшую долю от их выручки в сравнении с компаниями, входящими в «чёртову дюжину» крупнейших компаний России. Естественно, что в зависимости от индустриальной принадлежности, компании, соседни по списку К2РИТИ, могут существенно отличаться по проценту от их выручки, направляемому на приобретение ИТ. Так у занимающей 27-ю позицию компании «Вымпелком» этот процент будет существенно выше, чем у находящейся на 26-ом месте компании АК «Алроса».

Вместе с тем, Executive-прогноз показал огромный разброс оценок в ответах его участников (см. табл. 8).

Табл. 8. Разброс оценок участников Executive-прогноза по отношению к усреднённым оценкам

	Затраты на ЗАКУПКИ ИТ (% выручки)	Разброс относительно среднего значения	ВНУТРЕННИЕ затраты на ИТ (%выручки)	Разброс относительно среднего значения	СУММАРНЫЕ затраты на ИТ (%выручки)	Разброс относительно среднего значения
Газпром	1,05%	19%–233%	0,55%	7%–201%	1,60%	15%–222%
ЛУКОЙЛ	1,14%	23%–189%	0,45%	12%–178%	1,59%	20%–186%
ТНК-ВР	1,22%	33%–185%	0,53%	15%–190%	1,74%	28%–186%
РАО «ЕЭС России»	1,27%	39%–217%	0,70%	16%–213%	1,97%	34%–216%
РЖД	1,34%	57%–169%	0,62%	24%–194%	1,95%	46%–177%
Роснефть	1,21%	14%–203%	0,54%	6%–202%	1,75%	12%–203%
Сургутнефтегаз	1,19%	27%–189%	0,85%	7%–176%	2,04%	19%–184%
Сибнефть	0,84%	25%–245%	0,53%	8%–151%	1,37%	18%–209%
Сбербанк	1,68%	32%–149%	1,04%	11%–193%	2,72%	24%–147%
АФК «Система»	2,60%	77%–127%	1,22%	54%–164%	3,82%	92%–105%
«Связьинвест»	4,61%	76%–116%	0,79%	85%–127%	5,40%	78%–111%
Северсталь	0,86%	15%–227%	0,78%	3%–168%	1,63%	9%–199%
ГМК «Норильский никель»	0,78%	19%–249%	0,86%	3%–151%	1,64%	11%–198%

Источник: ЛИНЭКС 2006

Анализ разброса оценок участников Executive-прогноза по отношению к усреднённым оценкам показывает, что:

- Наибольшая близость оценок наблюдается по ИТ-бюджету АФК «Система» и «Связьинвест» (можно предположить, что это наиболее информационно открытые из российских ключевых клиентов);
- Наибольший разброс оценок наблюдается по ИТ-бюджету «Газпрома» и «Роснефти» (можно предположить, что это наиболее информационно закрытые из российских ключевых клиентов).

Кроме того, заданный вопрос оказался для подавляющего большинства участников опроса наиболее сложным вопросом Executive-прогноза за всё время его проведения (около полутора лет). Из чего следует, что многие российские ИТ-СП просто не представляют, каков ИТ-бюджет их ключевых клиентов. Более того, оказалось, что на данный вопрос затрудняются также ответить и кое-кто из самих ключевых клиентов. И таких, хотя в это трудно поверить, совсем не мало.

Поэтому аналитический центр REAL-IT планирует провести аналогичный, но более детальный опрос среди российских ключевых клиентов по этой теме, имеющей колоссальное значение, как для стратегического понимания российского рынка ИТ-услуг, так и для конкретного сейлс-планирования бизнеса с ключевыми клиентами, осуществляемого ИТ-СП.



## ПОЧЕМУ ОТДАЧА ОТ ИТ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА КОРРЕЛИРУЕТ С РАСХОДАМИ НА ИТ?

В предыдущем материале мы обсуждали, какой процент своей выручки тратят на ИТ так называемые Ключевые клиенты российской ИТ-индустрии (К2РИТИ), к которым мы отнесли все российские предприятия с выручкой более \$1 млрд. Возможно, кому-то из читателей этот вопрос показался не самым актуальным. Какая мол разница, сколько тратят на ИТ? Ведь главное – какая от этих ИТ отдача для бизнеса.

Ну а эту отдачу, как считают многие, в том числе и опытные менеджеры ИТ-департаментов, подсчитать очень трудно, если вообще возможно. И зачастую на таком основании делается вывод, что вопрос о том, какой процент выручки тратится предприятиями на ИТ, – праздный и является «очередной разводкой аналитиков». А представляется им все существенно проще. Смотришь, сколько в среднем тратят компании твоей отрасли, и тратишь либо больше чем они – если желаешь получить от ИТ конкурентное преимущество, либо меньше – если сейчас вам сейчас не до ИТ, либо столько же – если цель «идти в ногу с рынком».

На самом деле, такой, казалось бы, беспроигрышный подход уже не работает. Более того, следуя ему, можно потерять немалые средства, практически ничего не приобретя для бизнеса. А возможно и по-другому – компании, получающие от ИТ максимальную отдачу для своего бизнеса, могут тратить на ИТ по минимуму.

Конечно, поверить в последнее крайне трудно. Но мы сейчас это продемонстрируем на конкретных примерах, далёких от «фанатических аналитиков». Как говорится, – только факты.

В прошлом году компания McKinsey провела обследование 37-ми европейских банков на предмет того, сколько те тратят на ИТ, и что они при этом имеют взамен в качестве отдачи от ИТ для своего бизнеса (см. «Smart IT spending: Insight from European banks», McKinsey & Company, 2005). Выбор сегмента финансовых услуг был не случаен. Это второй по объёму вертикальный сегмент мирового ИТ-рынка (рис. 1).

Что ещё более важно, сегмент Финансовых услуг является лидером мирового рынка ИТ-услуг, как по абсолютному объёму сегмента (площадь зелёных квадратов на рис. 2), так и по проценту от выручки компаний расходуемому на ИТ в данном сегменте (позиция зелёных квадратов по оси абсцисс на рис. 2).

Третьим, и пожалуй, самым интересным фактором, является наблюдающееся в банковском бизнесе с конца 90-годов нарастающее отставание темпов роста производительности труда от темпов роста интенсивности операций с высокой ИТ-составляющей (банковские транзакции, выданные кредиты, фидуциарные операции). Можно предположить, что в последнее время в банковском бизнесе происходит весьма неумное инвестирование в ИТ, не подкрепляемое реальным ростом производительности труда и, соответственно, эффективности всего бизнеса банков (см. рисунок 3). Это позволило назвать ситуацию в банках «Банковским ИТ-парадоксом» (см. «Banking: The IT paradox», McKinsey & Company, 2002).

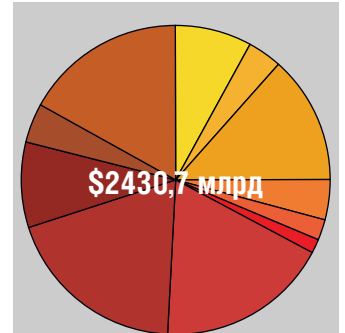


Рис. 1. Прогноз объёмов индустриальных сегментов мирового рынка ИТ на 2007

Услуги, 8%  
Здравоохранение, 4%  
Правительство, 13%  
Коммунальное хозяйство, 4%  
Образование, 2%  
Сельское хозяйство, добыча, строительство, 1%  
Финансовые услуги, 18%  
Промышленность, 20%  
Торговля, 9%  
Транспорт, 4%  
Телекоммуникации, 17%

Источник: Gartner 2005

Рис. 2. Объёмы реальных расходов на ИТ-услуги по индустриям, динамика их роста и относительная доля от выручки в 2005



Источник: IDC 2005

### АНОНС

#### АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ «ЦЕНЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ИТ-УСЛУГ 2006»

Результаты исследования представляют большой интерес для всех участников рынка, поскольку подобных исследований в России еще никогда не проводилось, а информация о ценах на ИТ-услуги всегда считалась у нас строго конфиденциальной.

Общеизвестно, что анализ рыночных цен и действующих на рынке механизмов ценообразования является ключевым фактором не только для повышения эффективности бизнеса, но и для понимания существующих видов и методов конкуренции на рынке. При этом информация о ценах одинаково необходима и поставщикам ИТ-услуг (в последнее время всё чаще называемым ИТ-сервис провайдерами, или кратко - ИТ-СП), и их клиентам, и рыночным аналитикам.

Однако подобная информация до сего времени напрочь отсутствовала на российском рынке ИТ-услуг. Данное исследование представляет собой первую попытку приоткрыть завесу тайны в вопросе цен, сформировавшуюся с момента появления в России ИТ-рынка двадцать лет назад. ►





ИССЛЕДОВАНИЯ

Таким образом, выбор для анализа взаимосвязи отдачи от внедрения ИТ и эффективности бизнеса компаний сегмента банковских услуг оказывается весьма оправданным и показательным. И на примере данного сегмента сложная и неоднозначная взаимосвязь между интенсивностью вложений в ИТ и их отдачей для бизнеса может быть исследована наиболее глубоко и всесторонне.

В ходе проведённого обследования для каждого банка сначала определялись 2 параметра:

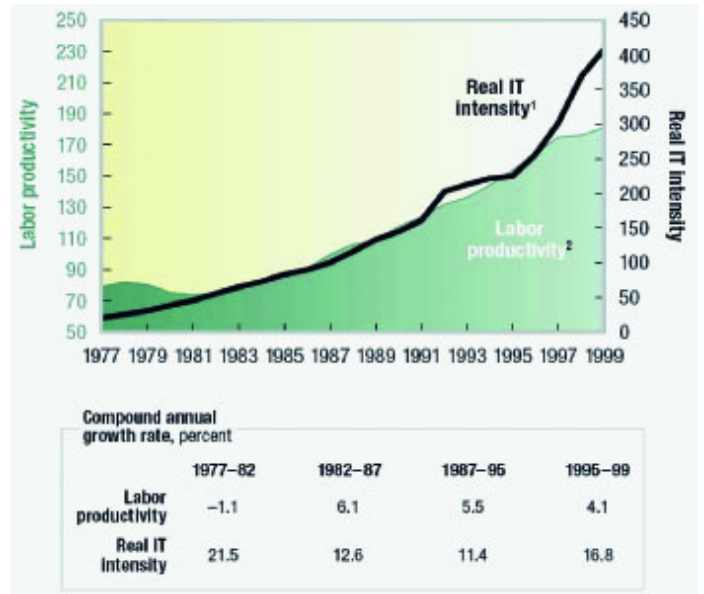
- Расходы на ИТ как % от операционного дохода
- Операционные расходы как % от операционного дохода

Первый параметр напрямую характеризует приоритетность вложений в ИТ, а второй – косвенно характеризует эффективность отдачи от ИТ, поскольку одна из главных целей использования ИТ – снижение отношения операционных расходов банка к его операционному доходу. Причём последнее может трактоваться, как снижение операционных расходов при заданном уровне операционного дохода (стратегия повышения эффективности операций), так и как повышение операционного дохода при заданном уровне операционных расходов (стратегия развития бизнеса).

Оказалось, что процент расходов на ИТ для разных банков колебался от 10% до 30% от операционных расходов, или от 4% до 18% от операционного дохода. При этом больший процент расходов на ИТ не увеличивал для многих участников обследования экономическую отдачу от ИТ для их бизнеса (Business Value). В то же время, банки, получающие от ИТ наибольшую отдачу для бизнеса, часто тратят на ИТ меньше (до 40%), чем банки, имеющие от ИТ существенно меньшую отдачу.

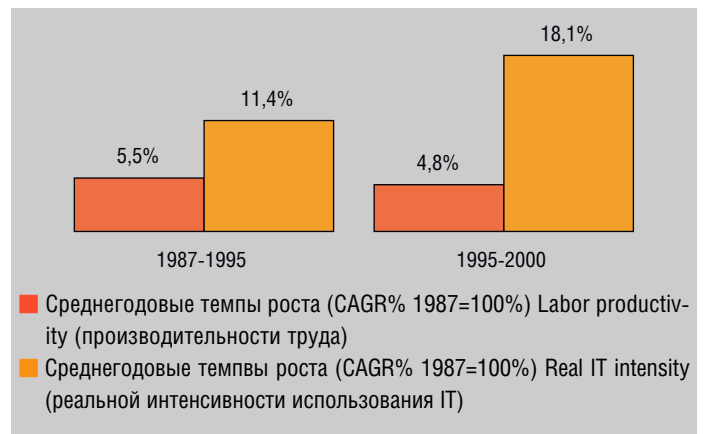
В ходе исследования McKinsey для каждого из банков анализировалось более 70 индикаторов и параметров бизнеса, характеризующих различные аспекты менеджмента ИТ и их связку с технологиями банковского бизнеса, как на уровне портфеля решений, используемых банком, так и на уровне автоматизации существующих в нём бизнес-процессов. Исследование показало, что банки, демонстрирующие наивысшую отдачу от ИТ для бизнеса, отличаются от банков, демонстрирующих наименьшую отдачу от ИТ для бизнеса, значением примерно двадцати бизнес-индикаторов. Их можно условно сгруппировать по двум областям: качество менеджмента ИТ и метод их увязки с потребностями бизнеса. В то же время, исследование не выявило корреляцию эффективности отдачи от ИТ с размерами банка или же с характером выполняемых им операций (оптовый или розничный). Т.о. результаты исследования показывают – то, **как банки ис-**

Рис. 3. «Банковский ИТ-парадокс»



Источник: US Bureau of Economic Analysis; анализ McKinsey

Рис. 4. «Банковский ИТ-парадокс» – интенсивность использования ИТ растёт существенно быстрее производительности труда.



Real IT intensity (Реальная интенсивность использования ИТ) измерялась Стоимостью основного капитала вложенного в ИТ, делённой на численность производственного персонала  
 Labor productivity (Производительность труда) измерялась Суммой числа транзакций, выданных кредитов и фидуциарных операций, делённой на число рабочих часов

Источник: US Bureau of Economic Analysis; анализ McKinsey

► Результаты проведённого исследования позволяют ответить на широкий круг актуальных вопросов: по каким ценам продают сейчас свои услуги российские ИТ-СП, как разнообразятся эти цены в зависимости от типов ИТ-СП и видов предоставляемых услуг, как соотносятся эти цены с ценами в развитых и развивающихся странах, как на основе анализа цен ИТ-СП оценить уровень эффективности организации их бизнеса, каково значение рыночных и нерыночных факторов при заключении контрактов на ИТ-услуги в России, какие используются модели ценообразования и т.д. и т.п. Кроме того, в ходе исследования был проведён анализ того, как влияет ценовая ситуация на российском рынке ИТ-услуг на его основные характеристики (структура, динамика, основные тренды).

Ознакомительная версия:  
[http://www.real-it.ru/research/price-report\\_preview.pdf](http://www.real-it.ru/research/price-report_preview.pdf)  
 Заказ отчетов: <http://www.real-it.ru/research/>



ИССЛЕДОВАНИЯ

пользуют и управляют своими ИТ, является критическим фактором для увеличения эффективности отдачи от ИТ и для повышения эффективности всего их бизнеса в целом.

Чтобы сразу исключить предположение, что интенсивные вложения в банковские ИТ на рубеже веков определялись пресловутой «проблемой 2000-го года» (Y2K), приведём данные об основных направлениях инвестиций в ИТ среди розничных банков в течение 1995–2000, из которых следует, что все затраты на решение проблемы Y2K не превышали 5% от суммарных вложений в ИТ (см. рис. 5).

Проанализируем результаты обследования 37-ми европейских банков на предмет того, сколько они тратят на ИТ, и что они при этом имеют взамен в качестве отдачи от ИТ для своего бизнеса (см. рис. 6). На рис. 6 каждый из 37-ми банков попал в один из четырёх квадрантов в зависимости от значения двух своих показателей:

- расходы на ИТ как % от операционного дохода
- операционные расходы как % от операционного дохода

Первый показатель напрямую характеризует приоритетность вложений в ИТ, а второй – косвенно характеризует эффективность отдачи от ИТ, поскольку одна из главных целей использования ИТ – снижение отношения операционных расходов банка к его операционному доходу. Причём последнее может трактоваться, как снижение операционных расходов при заданном уровне операционного дохода (стратегия повышения эффективности операций), так и как повышение операционного дохода при заданном уровне операционных расходов (стратегия развития бизнеса).

В первую группу, названную McKinsey «Effective business enablers» (мы назовём эту группу банков «Экономные и умелые»), вошли 14 банков. Эта группа банков относительно мало тратит на ИТ (в среднем по группе это 8% операционного дохода, тогда как в среднем по всем четырём группам этот процент составляет 12%), но имеет при этом от ИТ наибольшую отдачу.

На другом «полюсе» обследования оказалась группа банков, названная McKinsey «High IT spenders» (мы назовём эту группу банков «ИТ-энтузиасты»). 13 банков, входящих в эту группу, тратят в среднем 13% операционного дохода на ИТ, имея при этом весьма ограниченную отдачу от них для бизнеса.

Рис. 6. Четыре группы банков в зависимости от того, сколько ими тратится на ИТ, и как это сказывается на повышении эффективности их бизнеса.

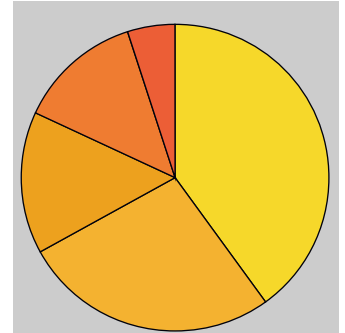
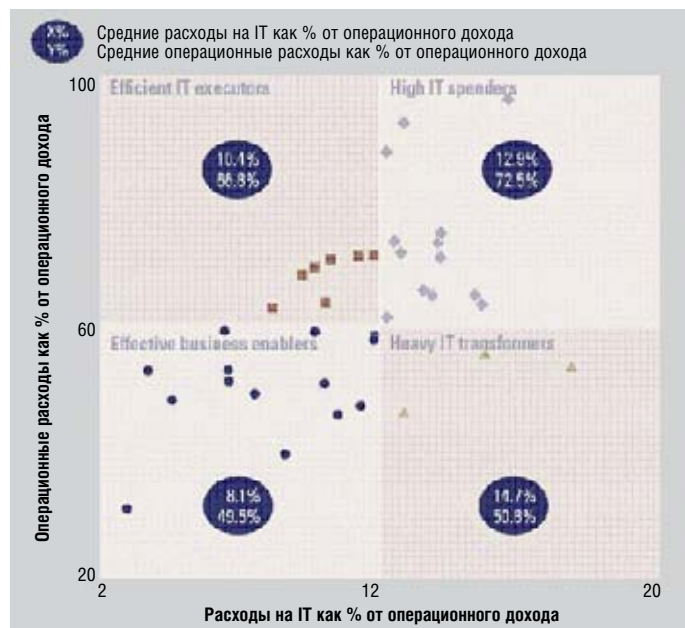


Рис. 5 Основные статьи расходов розничных банков на ИТ в течение 1995–2000

- Данные о клиентах и системная интеграция, 40%
- Прочая новая функциональность, 27%
- Поддержка клиентов, call management, управление проектами и средства аналитики, поддержка продаж, CRM системы, 15%
- On-line банкинг, 13%
- Расходы, связанные с Y2K, 5%

Источник: Information Week 500, IDC, Tower Group, интервью с CIO банков, анализ McKinsey

Третья группа банков, названная McKinsey «Heavy IT transformers» (мы назовём эту группу банков «Инвестирующие в будущее»), разово вкладывает в продолжительные (несколько лет) трансформационные ИТ-проекты без малого 15% операционного дохода (например, проекты ИТ-консолидации и стандартизации после слияний/поглощений или проекты по расширению портфеля услуг или географической экспансии бизнеса). Таких банков из 37-ми оказалось в исследованной группе только 3.



ИССЛЕДОВАНИЯ

Четвёртая группа из 7-ми банков, тратящих на ИТ немного (чуть более 10% операционного дохода), но и не имеющих хорошей отдачи от ИТ, была названа McKinsey «Efficient IT executors» (мы назовём эту группу банков «Экономные, но неумелые»).

Исследование показало, что банки, демонстрирующие наивысшую отдачу от ИТ для бизнеса («Экономные и умелые»), отличаются от банков, демонстрирующих наименьшую отдачу от ИТ для бизнеса («ИТ-энтузиасты»), значением примерно 20-ти бизнес-индикаторов. Эти бизнес-индикаторы можно условно сгруппировать по двум областям: качество ИТ-менеджмента и метод увязки ИТ с потребностями бизнеса (см. рис. 7).

Рис. 7. Некоторые бизнес-индикаторы того, насколько эффективную отдачу для своего бизнеса имеют банки от ИТ

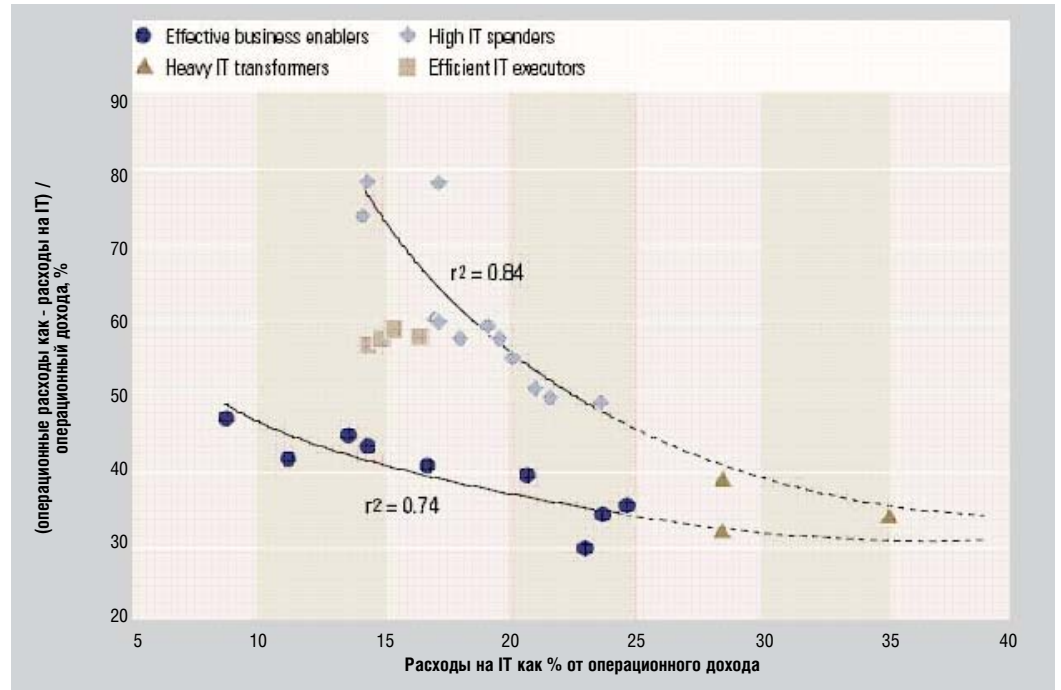
Бизнес-индикатор	«Экономные и умелые»	«ИТ-энтузиасты»	
<b>Качество ИТ-менеджмента</b>	<b>УПРАВЛЕНИЕ ИТ-АКТИВАМИ</b>		
	<b>Приложения</b>		
	• Число приложений	380	500
	• Средняя стоимость поддержки приложения	< € 60 тыс.	€ 135 тыс.
	• Степень фрагментации (т.е. число приложений, используемых для исполнения наиболее комплексных транзакций)	Несколько хорошо интегрированных приложений	Много плохо интегрированных приложений, допускающих конфликты данных
	<b>Центры обработки данных</b>		
	• Число ЦОД	1,7	2,5
	• Средние затраты на эксплуатацию центра	€ 22 млн.	€ 29 млн.
	<b>Инфраструктура десктопов (вкл. Help Desk)</b>		
	• Средние затраты в расчёте на одного постоянного сотрудника	€ 1,6 тыс.	€ 2,5 тыс.
	<b>ПОСТАВЩИКИ ИТ-СП</b>		
	<b>Аутсорсинг</b>		
	• % банков, использующих аутсорсинг	30%	45%
	• расходы на аутсорсинг, как % общих затрат на ИТ	7%	25%
<b>Управление ИТ-поставщиками</b>			
• частота контроля необходимости пересмотра условий	Постоянный мониторинг	Каждые полгода	
<b>Метод увязки ИТ с потребностями бизнеса</b>	<b>РЕАКЦИЯ НА ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕСА</b>		
	Гибкость приложений (% приложений, характеризующихся как «трудно изменяемые»)	<40%	40–60%
	Доступность информации в полном профайле клиента (число систем, к которым нужно осуществить доступ)	1	2–3
	<b>ЗАТОЧЕННОСТЬ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА</b>		
	Сфокусированность на основном бизнесе (% расходов на поддерживающие приложения: HR, Admin и т.д.)	13%	21%
	Использование систем класса Work-Flow-Management при выполнении массовых транзакций	Используется при выполнении всех массовых транзакций	Используется при выполнении некоторых массовых транзакций

Источник: McKinsey

Мы оставляем анализ сравнения бизнес-индикаторов «Экономных и умелых» банков и «ИТ-энтузиастов» за читателями. Здесь, на наш взгляд, всё довольно очевидно. Представленные на рис. 7 тринадцать бизнес-индикаторов являются кросс-индустриальными, т.е. могут применяться не только банками, но и компаниями из любых других вертикальных индустрий. Следовательно, у всех читателей GCS появится реальная возможность проанализировать аналогичные индикаторы своей компании, чтобы понять, каким образом можно было бы повысить отдачу от ИТ для бизнеса. Ведь не исключено, что анализ ваших собственных бизнес-индикаторов отнесёт вашу компанию, например, в группу «ИТ-энтузиастов». И это будет означать, что вашей компании нужно серьёзно пересмотреть основные направления своих вложений в ИТ в пользу тех направлений, которые наиболее плотно увязаны с целями бизнеса. Рис. 8 иллюстрирует, насколько серьёзно отстают «ИТ-энтузиасты» от «Экономных и умелых» в получении реальной отдачи от своих вложений в ИТ. Это отставание столь серьёзно, что «косметическим ремонтом» здесь не обойтись. Нужно фундаментально проанализировать и пересмотреть принципы управления и интеграции ИТ с бизнесом.



Рис. 8. Кривая приобретения навыка получения эффективной отдачи от ИТ для бизнеса



Источник: McKinsey

Если же анализ бизнес-индикаторов вашей компании отнесёт её в группу «Экономные, но неумелые», то в первую очередь, нужно будет принять принципиальное решение – перестать тупо экономить на ИТ (в наше время это не самый правильный объект для экономии). Ну а вторым шагом нужно будет начать учиться получению максимальной отдачи от ИТ, и приведённое на рис. 7 сравнение 13-ти бизнес-индикаторов может стать для этого хорошей отправной точкой.

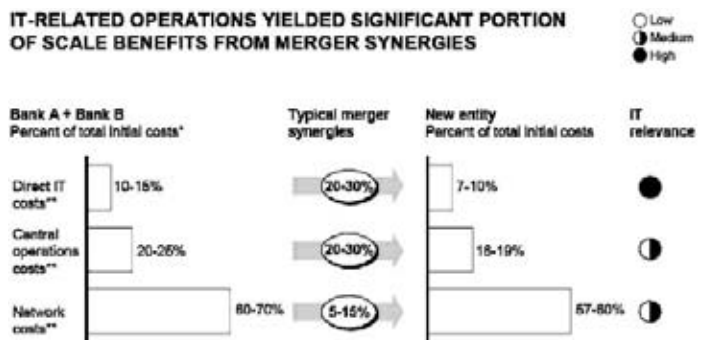
Если ваша компания окажется в группе «Инвестирующие в будущее», то вам необходимо параллельно решать двуединую задачу: (1) постоянный мониторинг и анализ адекватности проектных инвестиций в ИТ поставленным целям бизнес-трансформации; (2) достаточность выделяемых средств для поддержки ежедневных бизнес-операций с заданным уровнем качества.

Наконец, если в результате анализа ваша компания будет условно отнесена к разряду «Экономных и умелых», то и это ещё не повод почивать на лаврах. Как показывает лучший мировой опыт (Best Practice), существует множество нетривиальных способов повысить эффективность вложений в ИТ. Например – консолидация и настройка ИТ при слияниях и поглощениях.

На рис. 9 приведён пример, показывающий, что при слиянии двух банков примерно равной величины можно добиться экономии 20–30% затрат на ИТ. Резюмируя, отметим три наиболее важных вывода.

- Утверждения о сложности или даже невозможности измерить эффективность отдачи инвестиций в ИТ для бизнеса является мифом, за которым скрывается неумение или же нежелание улучшать качество ИТ-менеджмента и повышать уровень увязки ИТ и бизнеса.
- Качество ИТ-менеджмента и уровень увязки ИТ и бизнеса – это не «химеры аналитиков», а наборы конкретных бизнес-параметров, которые можно определить и рассчитать практически для любой компании.
- То, как компании используют и управляют своими ИТ, является критическим фактором не только для увеличения отдачи от ИТ, но и для повышения эффективности всего их бизнеса в целом.

Рис. 9. Экономия затрат на ИТ при слиянии двух банков



Источник: McKinsey Post-Merger Management (PMM) Practice





# КОРОТКО

## КОРОТКО

# ПРОЗРАЧНОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-УСЛУГ РАСТЕТ. НО МЕДЛЕННО...

Эксперты агентства ComputerWire собирают информацию и анализируют контракты на сумму более \$1 млн., подписанные на всех мировых рынках за исключением России (познакомиться с анализом по результатам прошедшего года можно в GCS/RE #83). Причина, по которой российские контракты пока не попадают в базу Computerwire IT Services Contract Tracker и оказываются за бортом подобного анализа, проста и очевидна - крайняя ограниченность информации, предоставляемой российскими ИТ-СП и их клиентами о подписанных ими контрактах. Вследствие этого российский рынок ИТ-услуг, по оценке REAL-IT всё ещё продолжает занимать последнее место среди национальных рынков по показателю их прозрачности. Кроме того, российский рынок ИТ-услуг отличается предельной закрытостью любой информации о ценах на различные типы и виды услуг. К такому выводу приводит анализ результатов исследования REAL-IT «Цены на рынке ИТ-услуг 2006». В результате, по заключению экспертов Аналитического центра REAL-IT, российский рынок ИТ-услуг является сегодня самым неконкурентным среди национальных рынков ИТ-услуг 37 стран мира. Напомним, что в классической модели рынка определяется понятие т.н. совершенно конкурентного рынка, который характеризуется: (1) множеством продавцов и покупателей, каждый из которых полностью информирован, действует независимо и не в состоянии воздействовать на цену; (2) однородностью продаваемой продукции; (3) свободным входом на рынок.

Но всё же прогресс есть. Во-первых, прозрачность российского рынка ИТ-услуг в прошлом году начала расти. В качестве доказательства приведём следующий факт. Количество заключённых ИТ-сервисных контрактов, о которых было публично объявлено российскими ИТ-СП на страницах нашего бизнес-профайла выросло в 2006 году более чем в 5 раз по сравнению с предыдущим годом и составило 63 контракта. Пользуясь статистикой российского издания GCS/RE можно также назвать двух лидеров по показателю публично открываемой ими информации о подписанных контрактах на предоставление ИТ-услуг. Это компания IBS, в течение 2006 г. предавшая гласности информацию о 10-ти таких контрактах и открывшая сумму одного контракта с Московской Медицинской Академией им. И. М. Сеченова. И это компания КРОК, предавшая гласности информацию о 7-ми заключённых ею контрактах и при этом открывшая сумму 5-ти из них: контракт с Администрацией Ставропольского края на сумму 12 млн. руб.; контракт с Администрацией Пермского края на сумму \$2 млн.; контракт с Банком Москвы на сумму \$2 млн.; контракт с МИАН на сумму \$50 тыс.; контракт с Администрацией Ставропольского края на сумму 12 млн. руб.; контракт с «БАТ Россия» (совместный проект с Siemens Business Services) на сумму более \$2 млн.).

Нужно также отметить компании TopS BI, «Ай-Теко», «Борлас» и «Открытые технологии», предавших публичности информацию о нескольких своих контрактах (однако без указания их сумм). Кроме того, на российском рынке ИТ-услуг ещё около дюжины компаний (среди которых «Verysell Иконтри», «Сибинтек», «Техносерв», «Оптима», «Компьюлинк», «Инфосистемы Джет» и др.) начинают понемногу предоставлять информацию о своих подписанных контрактах, и некоторые, например «Сибинтек», начали даже публиковать сумму контракта. Хуже всего, как это, казалось бы, ни странно, в этом вопросе обстоит дело с российскими отделениями международных компаний. Однако и здесь есть положительные признаки стремления к прозрачности.

Вторым подтверждением роста зрелости российского рынка ИТ-услуг является участие 14-ти ИТ-СП в проведённом недавно исследовании «Цены на рынке ИТ-услуг 2006». Анализ рыночных цен и действующих на рынке механизмов ценообразования является ключевым фактором не только для повышения эффективности бизнеса, но и для понимания существующих видов и методов конкуренции на рынке. При этом информация о ценах одинаково необходима и ИТ-СП, и их клиентам, и рыночным аналитикам. Однако, подобная информация до сего времени напрочь отсутствовала на российском рынке ИТ-услуг. По сути, упомянутое исследование представляет собой первую попытку приоткрыть завесу тайны в вопросе цен, сформировавшуюся с момента появления в России ИТ-рынка двадцать лет назад.

Так что прогресс на лицо. Но всё же только представьте, как далеко мы отстаём по открытости и прозрачности от развитых рынков, если там предаётся гласности информация о более 80% заключаемых контрактов и около 70% ИТ-СП участвуют в исследованиях рыночных цен, а у нас эти доли в обоих случаях пока что меньше 10%.

## АНОНС

### БАЗА МИРОВЫХ КОНТРАКТОВ В ОБЛАСТИ ИТ-УСЛУГ

Корпоративным подписчикам российской версии GCS/RE доступна «База данных по контрактам», на основе которой можно получить эксклюзивную информацию по крупнейшим мировым контрактам в области ИТ-услуг. Аналогов этому сервису компании Datamonitor, предоставляющей его для подписчиков GCS в России, нет ни в нашей стране, ни за рубежом. ►





КОРОТКО

► Только здесь с помощью нескольких «кликов» мышкой можно будет получить ответы на вопросы типа:

- Каково состояние и динамика изменений клиентского профиля для определённых видов услуг?
- Кто из ИТ-СП лидирует в бизнесе в той или иной индустрии или в определённых классах услуг?
- Какие контракты (структура, объём, условия) наиболее часто встречаются в той или иной индустрии?
- Какая ценовая стратегия используется в контрактах на те или иные виды услуг?

В январе стало доступно обновление базы данных по новым ИТ-сервисным контрактам, подписанным на глобальном рынке ИТ-услуг в течение декабря 2006 г. Это обновление содержит 80 контрактов, каждый из которых превышает \$1 млн. долларов. Всего в ноябре было подписано таких контрактов по вертикальным индустриям:

17 – федеральное правительство, 11 – банки, 10 – телекоммуникация, 9 – оборона, 9 – промышленность, 7 – услуги, 4 – торговля, 4 – региональное правительство, 3 – страхование, 3 – энергетика, 1 – технологии, 1 – медиа-индустрия, 1 – здравоохранение. 29 контрактов подписаны в США, 15 контрактов подписаны в Великобритании, 8 контрактов подписаны в Нидерландах, 6 контрактов подписаны в Германии, 3 – в Дании, по 2 в Норвегии, Китае, Бельгии и Австралии, по 1-му в Турции, Уругвае, Швейцарии, Южной Африке, Мексике, Финляндии, Индии, Кипре, Колумбии, Австрии и Канаде. По типам сервиса, самое большое число контрактов (23) было подписано на менеджмент приложений. На втором месте – менеджмент инфраструктуры – 13 контрактов.

Сервисы для подписчиков GCS/RE:  
<http://gcs.linex.ru/>

## ОФШОРИНГ – ЭТО БОЛЬШЕ ЧЕМ ЭКОНОМИЯ

Исследования показывают, что целью офшоринга всё чаще является не только желание сэкономить денег. Снижение затрат по-прежнему остается для поставщиков ПО основным фактором для перевода функций разработки в офшорные регионы, однако глобальная экспансия и сокращение цикла до поступления товара на рынок, как оказалось, имеют почти такое же значение - показали обнародованные в январе результаты исследования, проведенного Американской Ассоциацией независимых поставщиков ПО Software & Information Industry Association (SIIA) при содействии индийской фирмы Symphony Services.

В опросе приняли участие 144 софтверных вендора, входящих в состав SIIA - всего в ассоциацию входят 800 компаний. Примерно 60% участников передают или когда-либо передавали какие-либо функции, связанные с разработкой ПО, в офшорные регионы, причем половина из них пользовалась услугами внешнего поставщика, а другая половина разделилась на две практически равные группы: одни пользовались собственными кэптивными подразделениями (в работе которых задействован офшорный персонал компании), другие же совмещали использование кэптивных и внешних поставщиков.

Хотя опрос проводился исключительно среди поставщиков программного обеспечения, выявленные управленческие сложности и цели вполне могут относиться и к ИТ-организациям, являющимся конечными пользователями. Что подтолкнуло респондентов к решению перевести разработку ПО в офшорные регионы? Хотя примерно 80% из них ссылались на ценовое преимущество как на «решающий» или «крайне важный» фактор, очень многие (а именно 70% или даже более) говорили также о важности периода от начала работы до выпуска продукта на рынок, повышенной производительности и стратегии роста.

Три четверти респондентов, использовавших офшорную модель разработки ПО, сообщали о позитивном опыте, причем почти 90% из них заявили, что данная модель положительно сказалась на их финансовых показателях. Так или иначе, свои неровности, существуют и в офшорной модели.

Дело в том, что абсолютный успех - явление редкое. В большинстве случаев, те, кто сообщали о позитивных результатах, говорили лишь о том, что преимущества данной модели перевешивают ее недостатки.

В целом, повышение производительности оказалось менее значительным, чем предполагалось: 32% сообщили о спаде, вызванном такими факторами, как проблемы с разницей во временных поясах, культурные расхождения, высокая текучесть кадров и недостаток опыта управления командами в удаленном режиме. В ответ на просьбу описать свое самое большое разочарование в связи с данной моделью, 36% респондентов назвали материально-техническое обеспечение и координацию. В число преимуществ входило качество: 65% сообщили, что по своему уровню офшорная деятельность в данной области превышает средние показатели. Лишь 3% отметили низкое качество работы.

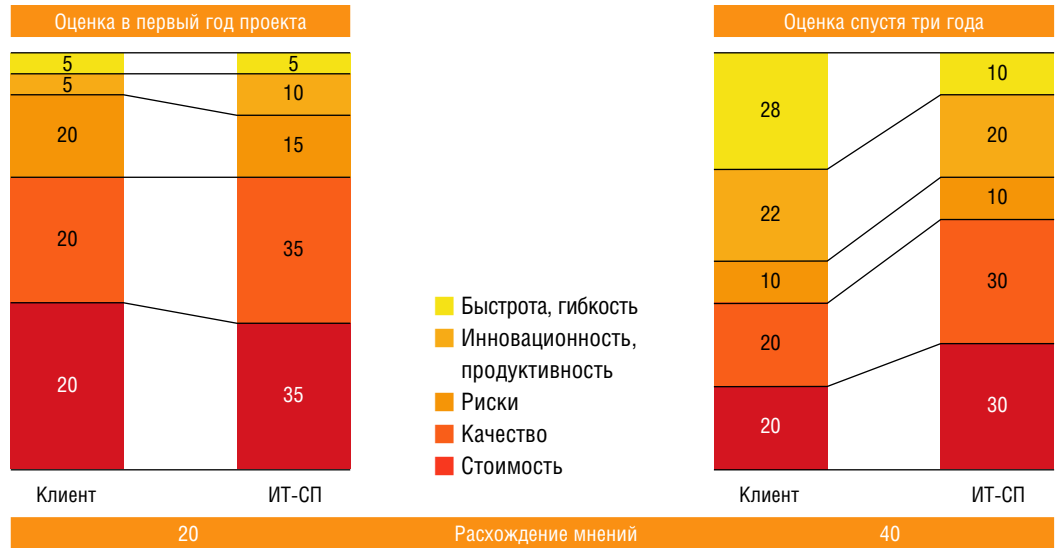
Что касается 40% участников, не использовавших офшорные ресурсы, почти три четверти из них сообщили, что планируют начать пользоваться ими в течение ближайших 18 месяцев. Те 10%, которые решили пока не осваивать офшорную модели, и 8%, вновь вернувшие функции разработки под собственный контроль, объяснили, что им наиболее актуальной кажется проблема потери контроля над выполняемой работой; на втором месте оказались опасения получить продукт низкого качества. При всех недостатках, в конечном счете, любые негативные факторы компенсируются тем фактом, что 73% респондентов добились повышения прибылей, и лишь 2% сколько-то ощутили постраждали от негативных последствий использования данной модели.

Помимо упоминаемого этого отчёта Software & Information Industry Association, в последнее время появилось множество подобных материалов (например, работа McKinsey «Taking offshoring beyond labor cost saving» или работа Capgemini «Rightshore: The best of both worlds»). Однако самая интересная и полезная, на наш взгляд, информация приводится в совместной исследовательской работе индийской ассоциации Nasscom и компании McKinsey, посвящённой разработке новой методологии измерения эффективности офшоринга бизнес-процессов. Как писал поэт, «опыт - сын ошибок трудных». Ну а как, пройдя через опыт первых лет работы по схеме офшоринга, меняются оценки важности основных целевых факторов офшоринга в глазах ИТ-СП и их клиентов, представлено на рисунке (см. рис. 1).



КОРОТКО

Рис. 1. Как оценивают ИТ-СП их клиенты важность 5-ти целевых факторов при офшоринге бизнес-процессов



Источник: Исследование Nasscom-McKinsey, 2005

## БРИТАНСКАЯ «РАО ЕЭС» ПРОДАЛА СВОЕ ИТ-ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ. ПРИМЕР ДЛЯ «ГВЦ ЭНЕРГЕТИКИ»?

В январе стало известно, что «северо-британская РАО ЕЭС» United Utilities продала-таки свой «северо-британский ГВЦ Энергетики» Vertex Data Sciences группе фондов частных инвестиций за \$435 млн. долларов. Продала, скажем прямо, задёшево. Однако теперь у Vertex появились новые перспективы в других индустриальных сегментах бизнеса.

Следует признать, что превращение бывших ИТ-дивизионов индустриальных компаний в самостоятельных коммерческих ИТ-СП - процесс длительный, болезненный и весьма сложный. Однако ставка в этом вопросе, обычно, не малая и, что ещё более важно, - именно таким образом создаются наиболее перспективные ИТ-СП. Если только преобразование в самостоятельную коммерческую фирму проходит удачно, то дальше такая компания начинает выигрывать в конкуренции с традиционными ИТ-СП (выросшими либо из аппаратно-програмных производителей, либо из системных интеграторов) за счёт более глубокой вертикальной экспертизы и более тонкого понимания практических (операционных и финансовых) аспектов аутсорсинговой модели бизнеса.

Оставаться же в лоне материнской компании и работать только на неё, мало у кого из таких компаний получается успешно. Вот и Vertex из года в год не мог повысить выручку на одного сотрудника выше \$80 тыс. Для сравнения, у её «российской сестры» «ГВЦ Энергетики» этот показатель растёт за год чуть ли не вдвое и уже составляет примерно \$50 тыс. Но даже это, к сожалению, не гарантирует превращение в успешного ИТ-СП на открытом коммерческом рынке.

## КОНСОЛИДАЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-УСЛУГ НАЧАЛАСЬ

В конце января на рынке начали ходить слухи о возможном слиянии входящей в холдинг НКК компании «Систематика» с известным провайдером ИТ-услуг компанией TopS BI. Информация даже в солидной и уважаемой газете «Ведомости» (<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/01/22/119361>).



К О Р О Т К О

Состоится или нет это слияние, определённо сказать пока трудно. Скорее всего, - состоится. В любом случае, ждать осталось не долго. О целесообразности сделки также сейчас говорить бессмысленно. Тут возможны весьма полярные варианты. В целом же, тенденция слияний/поглощений будет в 2007 году крепчать в связи с ростом зрелости российского рынка. Поскольку сейчас российский рынок ИТ-услуг один из самых незрелых в мире, то и по показателям слияний/поглощений мы значительно отстаём даже от бывших соцстран. Чтобы показать, насколько мы отстаём в данном вопросе, приведём в качестве примера сделки по покупке компаний на ИТ-рынке Польше только за прошлый месяц - декабрь 2006 года:

1. Novitus покупает за 30 млн. евро 30% компании Computer Service Support (CSS);
2. Слияние компаний Infovide и Matrix.pl с образованием Infovide-Matrix и выводом объединённой компании на IPO;
3. Поглощение компанией Unima 2000 нескольких небольших польских компаний по разработке ПО;
4. Входящий в группу Proком системный интегратор Comp продал за 1,5 млн. евро долю 67% в своей дочерней компании Radcomp другому системному интегратору ABG Ster-Projekt.

Обратите, кстати, внимание, на второй из приведенных примеров, когда компании сливаются с последующим выходом на IPO. Можно предположить, что это относится и к случаю с объединением TopS BI и «Систематики». В любом случае, эта сделка, с учётом прошлогоднего объединения ЕРАМ и VDI, а также слухов о скорых ещё более масштабных объединениях, однозначно говорит в пользу того, что «процесс пошёл», и консолидация российского рынка ИТ-услуг началась.

## **REAL-IT NewsLetter**

### **ГЛАВНЫЙ АНАЛИТИК**

Сергей Карелов

### **РЕДАКТОР**

Василий Буров

### **ДИЗАЙН, ИЛЛЮСТРАЦИИ**

Екатерина Воробьева,

Валентин Вознесенский

Web: <http://www.real-it.ru/>

E-mail: [info@real-it.ru](mailto:info@real-it.ru)

Телефон: (499) 502-1161

Аналитический центр REAL-IT <http://www.real-it.ru/> существует с 2002 года и входит в состав Центра независимого анализа Лиги независимых экспертов в области ИТ ЛИНЭКС <http://www.linex.ru/> и предоставляет качественную, независимую и надёжную информацию по ряду специализированных направлений. В каждом направлении работает группа независимых аналитиков из состава экспертов ЛИНЭКС, а также привлечённых экспертов, специализирующихся в данной области. Центр проводит Опросы на российском ИТ-рынке по наиболее актуальным аспектам его развития, разрабатывает систему Индексов, характеризующих состояние ИТ-рынка и его взаимосвязь с экономикой России, а также проводит собственные и заказные Исследования основных характеристик российского ИТ-рынка, анализируя и прогнозируя их краткосрочные и долгосрочные тренды.