

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

№02 / ФЕВРАЛЬ 2007

NewsLetter

REAL-IT

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

Как обычно, в начале каждого года пресса охотно публикует высказывания руководителей компаний и аналитиков о предварительных результатах года прошедшего. И всегда они выглядят примерно одинаково.

Если компания показала (или, по крайней мере, может так про себя сказать) рост явно выше рынка, то следуют победные репортажи про рекордные темпы роста и радужные перспективы российской ИТ-индустрии. Если показатели хуже – говорят о стабильности компании, достижениях плановых результатов, а также увеличении потенциала и прочее, и прочее... Или просто скромно молчат.

Все это, безусловно, правильно – у компаний есть инвесторы и партнеры, которым надо показываться в наилучшем свете, кто-то думает об IPO и заботится об имидже компании, да и клиенты не любят работать с неудачниками и перед ними тоже не грех распусть перья. А что же аналитики? Удивительно, но, читая на страницах нашей прессы различные интервью об итогах года, замечаешь, что тональность их сообщений в большинстве своем очень похожа на высказывания «ИТ-генералов». И это притом, что, казалось бы, главная их роль не лакировать ситуацию, а вовремя давать предупреждения о возможных подводных камнях на горизонте – ведь именно они, смотря на рынок сверху, способны их заметить.

Однако на деле получается, что и здесь торжествует желание понравиться клиенту, сказать то, что он хочет услышать. Впрочем, при медийной модели бизнеса, господствующей на рынке ИТ-аналитики, это оправдано. Вот только для компаний, занимающихся ИТ-бизнесом это может оказаться чреватым сесть на те самые подводные камни на полном ходу своего рекордного роста. Об некоторых из таких камней мы постарались предупредить наших читателей в этом номере – в материалах «Российские ИТ: Сроду такого не было, и опять то же самое» раздела Тенденции и «Сколько будут тратить на ИТ в 2007?» раздела Исследования.

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО БЮЛЛЕТЕНЯ



БАРОМЕТР ИТ-РЫНКА

Результаты расчета индексов 2

ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

Российские ИТ: Сроду такого не было, и опять то же самое 4

В России появился первый публичный ИТ-СП 7

ИССЛЕДОВАНИЯ

Европейские СIO сдержанно оценивают итоги 2006 9

Нужен ли в России консалтинг по аутсорсингу? 11

Сколько будут тратить на ИТ в 2007? 13

КОРОТКО

Норвежская аутсорсинговая компания покупает украинского поставщика услуг 16

Индийские ИТ-СП обеспокоены текучкой. А российские? 16

Рынки ИТ-услуг России и Франции почти близнецы 17

Внимание правительства может помешать «индийскому чуду» 18



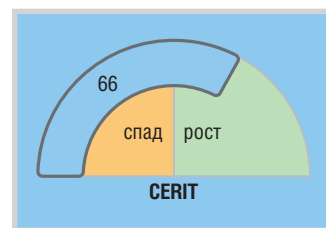
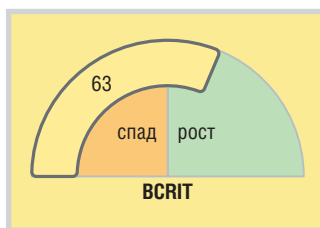
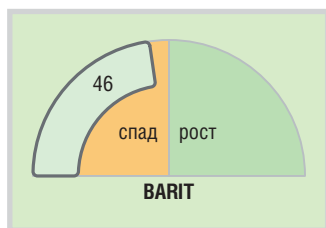
барометр

БАРОМЕТР ИТ-РЫНКА

РОССИЙСКИЙ ИТ-РЫНОК В ЯНВАРЕ: ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ И УРОВЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗАТРАТ

Внимание: в июне 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».

Также в связи с ростом числа респондентов были откорректированы значения Индексов деловой активности и делового климата с начала 2006 года.

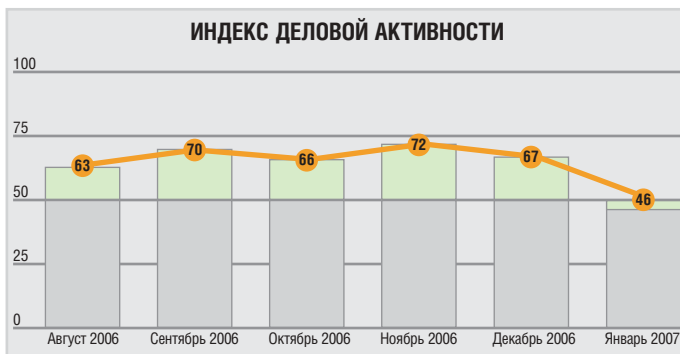


ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ИТ-КОМПАНИЙ

В январе дало себя знать традиционное затишье – Индекс деловой активности BARIT упал до отметки 46 пунктов – минимального значения за последний год. Такое значение индекса свидетельствует о незначительном спаде на рынке (напомним – пороговое значение – 50).

В большой степени такие низкие показатели деловой активности связаны с уменьшением объема продаж (об это заявили 36% опрошенных, при этом 9% отметили обратную тенденцию), а также спроса на продукцию и услуги (падение наблюдали соответственно 36% и 27%). Однако нет оснований сомневаться, что это локальный провал начала года

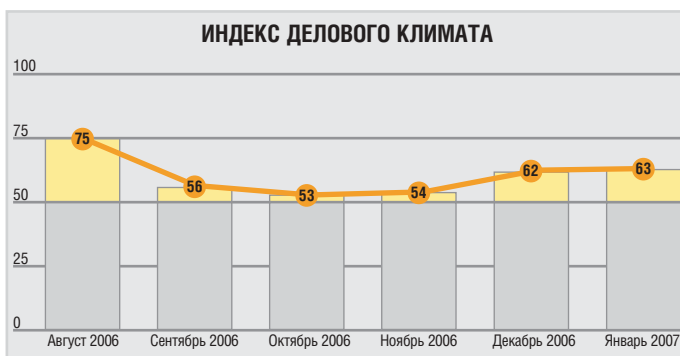
и речь не идет о новых рыночных тенденциях. В течение января рыночные цены оставались стабильными – с этим согласились все опрошенные без исключения. А вот численность персонала продолжила увеличиваться, хотя и медленными темпами (9% респондентов отметили рост данного показателя, остальные указали на его неизменность), в 27% компаний увеличились и зарплаты, притом, что уже на протяжении длительного времени никто не сообщал об их сокращении.



ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ

В отличие от Индекса деловой активности, Индекс делового климата BCRIT не только не упал, но даже слегка вырос – с 62 до 63 пунктов.

Это связано с большим оптимизмом, который испытывают опрошенные руководители ИТ-компаний. 55% респондентов уверены, что в течение





БАРОМЕТР

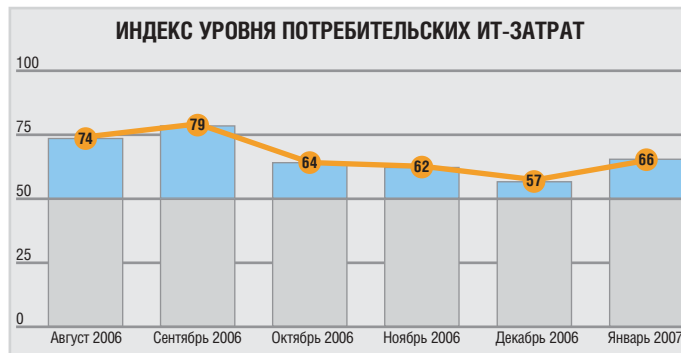
ближайших трех месяцев экономическая ситуация будет улучшаться, остальные – что останется неизменной. А вот в оценке текущего состояния больший разброс мнений – 46% считают, что в январе она не изменилась по отношению к прошлому месяцу, а остальные поровну разделились на тех, кто заметил ухудшение и улучшение.

УРОВЕНЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ИТ-ЗАТРАТ

Впервые оценка динамики рынка со стороны потребителей и поставщиков значительно разошлась. Индекс уровня потребительских ИТ-затрат CERIT в январе вырос до отметки 66%.

В значительной мере это связано с тем, что большинство респондентов (более 60%) отметили увеличение объема приобретаемой ИТ-продукции и лишь около 10% – падение. Потребление ИТ-услуг выросло у 22% опрошенных при том же количестве указавших снижение показателя. За счет чего получены столь разные данные от поставщиков и потребителей?

Дело в том, что поставщики, как правило, отмечают рост продаж по конкретным приходам денег, а потребители – по заключенным контрактам. И в начале года их оценки естественным образом расходятся. Численность ИТ-персонала выросла у 10% опрошенных, а уровень зарплат – у 32%. При этом численность персонала не снизилась нигде, а вот на падение зарплат указал один респондент.



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 РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

РОССИЙСКИЕ ИТ: СРОДУ ТАКОГО НЕ БЫЛО, И ОПЯТЬ ТО ЖЕ САМОЕ

Однажды в удмуртском городке Глазове на встрече с избирателями Владимир Рыжков услышал гениальный вопрос от мужика в ватнике: «Владимир Александрович, объясните, что же происходит: сроду такого не было, и опять то же самое...». Парадоксальная афористичность этой, можно сказать, народной мудрости удивительным образом выражает сущность практического воплощения большинства начинаний российского правительства.

Ведь действительно, сроду такого не было, чтобы наше правительство так прониклось важностью информационных технологий (ИТ), что постановило создать «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (РИФИКТ). Не было никогда и такого, чтобы в России правительство объявило инновационную деятельность одним из государственных приоритетов и создало для её поддержки и финансирования специальную «Российскую венчурную компанию» (РВК).

Казалось бы, абсолютно правильные госинициативы, которые должны быть поддержаны и бизнесом, и общественностью. Но как гласит народная мудрость, – и опять то же самое. Что тоже самое? Почему то же самое? О чём это мы? Известно о чём – о практическом воплощении правительственных начинаний в России.

МЕМОРАНДУМ ГЕРСТНЕРА

В начале 90-ых среди топ-менеджеров компании IBM была популярна байка о том, что сказал тогдашний новый руководитель компании, легендарный мастер антикризисного менеджмента Лу Герстнер, о причинах глубочайшего кризиса IBM, для устранения которого он и был приглашён на высший пост в корпорации. Это высказывание, прозванное тогда в кулуарах высшего менеджмента IBM «Меморандумом Герстнера», гласило, что главная причина кризиса компании не в ошибочности её стратегических решений и не в плохом бизнес-планировании (и первое и второе были на должной высоте), а в никудышном воплощении избранных стратегий и в слабом исполнении принятых планов.

Тогда понадобилась воля и твёрдость Герстнера, чтобы, уволив за два года три четверти высших руководителей корпорации, по сути, возродить компанию из пепла, научив и заставив высший менеджмент IBM работать по новому. А до того как это произошло, система менеджмента IBM была крайне похожа на типичную советскую систему управления. Это была жёсткая «вертикаль власти», в которой существовал лишь один центр принятия решений – высшее руководство компании, и лишь один способ претворения этих решений в жизнь – выдача команд более высокими уровнями «вертикали власти» для их безусловного исполнения более низкими уровнями. Герстнер сломал эту бюрократическую вертикаль, поскольку она не соответствовала современным требованиям эффективного управления и была не способна адаптивно и творчески решать все новые и новые управленческие задачи в условиях распределённой системы центров принятия решений и сетевой функциональной структуры бизнеса.

Так в 90-ые годы Лу Герстнер спас одну из самых известных и заслуженных компаний мира. Ну а Советский Союз не дождался своего «Герстнера» и рухнул, передав на генетическом уровне молодому российскому государству предрасположенность к использованию «вертикали власти» в качестве основного инструмента управления. Как и многие передающиеся на генетическом уровне заболевания, эта предрасположенность проявилась не сразу, а перескочив через одно поколение власти. И теперь мы имеем на уровне российского государства ту самую «вертикаль власти», которая, согласно «Меморандуму Герстнера», просто не способна успешно воплотить даже абсолютно верную и проработанную стратегию. Именно поэтому, даже там, где правительство «хочет, как лучше», у него получается «как всегда». Именно поэтому, даже если «сроду такого не было», у правительства получается «опять то же самое».

ПИЛИТЕ, ШУРА, ОНИ ЗОЛОТЫЕ

Это «то же самое» в IBM до реформ Герстнера, равно как и во всей советской экономике, было одним из главных приоритетов для руководителей любого уровня и называлось «освоить фонды». В современном российском госуправлении в этом смысле ничего не изменилось. Правда, фонды теперь не сколько «осваивают», сколько «пилят», но сути это не меняет. Главное – получить финан-



ТЕНДЕНЦИИ

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. ►

сирование и освоить («распилить») его в установленные сроки. В итоге, выделяемые государством фонды благополучно осваиваются, а в страновом «Индексе коррупции», составляемом социологической службой Gallup, Россия находится на одном уровне с Камеруном, Румынией и Марокко.

Возвращаясь же к созданию РВК и РИФИКТ, можно констатировать следующее. Хотя «сроду такого не было», но на лицо «то же самое». Первым же и, по сути, единственным шагом в решении серьезнейшей государственной задачи провозглашается создание государством двух фондов, «освоение фондов» которых (извините за тавтологию) призвано стимулировать развитие ИТ (фонд РИФИКТ) и других инновационных областей экономики (т.н. фонд фондов РВК).

У человека, не разбирающегося в российской специфике, может при этом сложиться впечатление, что от создания этих фондов хуже стать не должно. Ну «попилят» эти госсредства, ну привлекут ещё дополнительные частные инвестиции, которые тоже, при случае, «попилить» можно. Хуже-то от этого никому стать не должно. Но, к сожалению, это не так.

НЕГОДНЫМИ СРЕДСТВАМИ К НЕЯСНЫМ ЦЕЛЯМ

Во-первых, вред от использования РВК и РИФИКТ в качестве основных инструментов стимуляции ИТ и инноваций в России, будет в том, что это дополнительное госфинансирование ещё более увеличит существующее неравенство бизнес-условий для различных ИТ-компаний и компаний из других инновационных областей. В стране с таким уровнем коррупции наивно рассчитывать, что в этот раз средства будут делиться по-честному. Вместе с тем, опросы, проводимые среди руководителей ИТ-компаний, показывают, что одним из главных препятствий для развития этого бизнеса в России являются неравные условия конкуренции. Создаваемые же новые фонды лишь увеличат это неравенство, поскольку получать из них финансирование, при имеющемся уровне коррупции, будут, в основном, те, кто «классово ближе» сидящим на фондах чиновникам.

Во-вторых, вред от создания РВК и РИФИКТ заключается в том, что деньги выделяются государством под совершенно невнятные цели. По сути, вместо разработки конкретных, обоснованных и понятных целей государства в области развития ИТ и инновационной деятельности, предполагается незамедлительно приступить к освоению выделяемых средств. А какие цели преследует государство, выделяя это финансирование?

Может быть, цель государственного финансирования заключается в стимулировании темпов развития российского ИТ-рынка? Но главной проблемой, сдерживающей спрос на ИТ в России, является отнюдь не недостаток инвестиций, а отсутствие конкурентных условий и экономических институтов, делающих использование ИТ реальным конкурентным преимуществом при ведении бизнеса в России. К такому выводу приходят и российские эксперты (см. например, отчёт ЛИНЭКС «Цены на российском рынке ИТ-услуг 2006»), и западные аналитики (см. например, отчёт RAND Corporation «Russia and the Information Revolution»). Помимо неравных условий конкуренции и отсутствия экономических стимулов для эффективного применения имеющихся знаний и инноваций в предпринимательстве, эксперты называют также ряд других негативных факторов, среди которых высочайший уровень коррупции, непрозрачность бизнеса и, в частности, ценообразования.

Каким образом, по мнению госчиновников, учреждение РВК и РИФИКТ может способствовать устранению или хотя бы ослаблению названных негативных факторов, – неизвестно. По нашему же мнению – никаким.

Но может быть целью выделяемого госфинансирования является стимулирование развития экспорта ИТ из России? Опять же не похоже. По мнению главных игроков экспортного сегмента российской ИТ-индустрии, более активное развитие их бизнеса сдерживается отнюдь не отсутствием инвестиций. Среди главных сдерживающих факторов чаще всего называют проблему подготовки квалифицированных кадров. В своём недавнем интервью один из лидеров экспортного сегмента российской ИТ-индустрии Анатолий Гавердовский так ответил на вопрос о главных факторах, сдерживающих его развитие: «... в первую очередь нужны специалисты. А их нужно мотивировать на работу именно в ИТ, а не в торговле. Надо вкладывать значительные средства в их подготовку. Поэтому необходимо, чтобы правительство начало инвестировать бюджетные средства в образование и создавать условия, когда престижно и выгодно было бы тратить лучшие молодые годы на то, чтобы стать программистом. Если у нас появится один вуз, который сможет ежегодно выпускать хотя бы 20 тысяч по-настоящему профессиональных программистов, то это может решить проблему отрасли. И ведущие игроки рынка готовы рублем участвовать в таких программах».



ТЕНДЕНЦИИ

Другим важнейшим фактором, сдерживающим развитие экспортного сегмента российской ИТ-индустрии является крайне низкая мотивация российских поставщиков информационных услуг к выходу на глобальный рынок. Ведь условия конкуренции на глобальном рынке куда жёстче, чем на внутреннем российском рынке. В уже упоминавшемся отчёте ЛИНЭКС «Цены на российском рынке ИТ-услуг 2006» показано, что нерыночные методы конкуренции позволяют оставаться на российском рынке даже тем его игрокам, цены на услуги которых несравнимо выше, чем у других. Поможет ли помочь создание РВК и РИФИКТ решению названных главных проблем экспортного сегмента российской ИТ-индустрии? На наш взгляд, определённно нет.

Ну а в итоге приходится констатировать, что создание РВК и РИФИКТ, с точки зрения факторов, реально сдерживающих развитие российской ИТ-индустрии, выглядит, как попытка негодными средствами достичь неясных целей.

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ДИАГНОЗ

Так что же делать, если бы вдруг российское государство действительно захотело стимулировать инновационную деятельность в стране, и в первую очередь, развитие своей ИТ-индустрии? Каким образом могла бы Россия получить от своих инвестиций в ИТ существенный выигрыш в развитии своей экономики? Аналогичные вопросы стоят сейчас и перед европейскими странами. В вышедшем недавно отчёте исследовательской программы «Реализация преимуществ информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и экономический рост в Европе» (Reaping the benefits of ICT: Europe's productivity challenge), осуществлённой Economist Intelligence Unit, делается попытка определить факторы, которые необходимы для достижения успеха и которым должно уделяться особое внимание со стороны государственных деятелей и менеджеров, чтобы улучшить отдачу от ИКТ. Результаты, полученные в ходе программы исследований, говорят, что профессиональная квалификация, инновации и конкуренция играют ключевую роль в достижении результатов от информационных технологий. Используемая в исследовании структурная модель, позволяет оценить связь между развитием ИКТ и экономическим развитием в разнородной выборке стран с учётом различных уровней их развития. Эта модель основана на множестве параметров, учитывающих уровни дохода населения, доли инвестиций, демографические переменные, показатель «вложения в образование/человеческий капитал», показатель открытости экономики, показатель изменчивости эффективного валютного курса и составной индекс благоприятности условий ведения бизнеса и макроэкономической политики.

► 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).

Не секрет, что по многим из этих показателей Россия занимает далеко не лучшие места в большинстве международных рейтингов. И пока это не изменится, уровень развития ИКТ, вне зависимости от объёмов каких-либо государственных фондов, не сможет достичь порогового значения, при котором он начинает оказывать положительное воздействие на рост производительности труда и ВВП на душу населения.

Этот вывод в исследовании Economist Intelligence Unit не звучит применительно к России. Вывод делается относительно категории т.н. развивающихся стран Европы. Относится ли Россия к этой категории, можно сделать вывод, посмотрев на диаграмму из этого отчёта (см. рисунок).

Диаграмма развития ИКТ



Ознакомительная версия:
http://www.real-it.ru/research/price-report_preview.pdf

Заказ отчетов:
<http://www.real-it.ru/research/>



ТЕНДЕНЦИИ

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. ►

Таким образом, сколько бы ни обещало российское правительство путём организации различных фондов решить задачу постиндустриальной модернизации России в сторону построения экономики знаний, информационных технологий и инноваций, – всё это пустое. Уровень развития ИКТ будет оставаться «ниже плинтуса» до тех пор, пока факторы, способствующие внедрению ИКТ, будут оставаться слабо развитыми.

Говоря строгим математическим языком, диагноз ситуации таков – при заданных условиях задача решения не имеет.

В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ ПЕРВЫЙ ПУБЛИЧНЫЙ ИТ-СП

Вот мы и дождались. В России появился первый публичный ИТ-СП. Как это ни странно звучит, но им стала Украинская компания, контрольный пакет которой был куплен два года назад финансовым холдингом АФК «Система».

На прошедшей неделе российский производитель телекоммуникационного оборудования, компьютеров, микросхем и бытовой техники ОАО «Ситроникс», основным акционером которого является АФК «Система», провел первичное публичное размещение акций. Цена размещения акций ОАО «Ситроникс» в ходе IPO на Лондонской бирже установлена на уровне 0,24 доллара за акцию и 12 долларов за GDR, что соответствует нижней границе ценового диапазона (он был установлен от 12 до 15 долларов за GDR). Одна GDR соответствует 50 обыкновенным акциям. Всего в результате IPO «Ситроникс» привлек 402 млн. долларов, из них почти 372 млн. получила компания, остальное – продающие миноритарные акционеры. Из вырученных средств 50%, по планам компании, уйдет на покупки новых фирм, 25% – на рефинансирование долга и 25% – на развитие новых проектов, прежде всего в области микроэлектроники (имеется в виду оборудование производства по технологии 0,18 микрон).

Факт выхода «Ситроникс» на IPO конечно интересен, однако для читателей нашего бизнес-профайла гораздо интереснее и важнее то, что в результате данного IPO в России появился первый публичный ИТ-СП «Квазар-Микро», занимающий значительную долю в активах «Ситроникс». До прошлого года «Квазар-Микро» был не сильно заметен на рынке ИТ-услуг России. В 2005 году по данным IDC компания занимала 28-е место по объёму выручки ИТ-услуг на российском рынке. Однако следует помнить, что в отличие от большинства российских ИТ-СП, бизнес которых на 80–90% сосредоточен в России, доля российского бизнеса в выручке «Квазар-Микро» составляет не больше одной трети. Так уж сложилось, что история возникновения и развития «Квазар-Микро» превратила компанию в первого международного ИТ-СП с российской «пропиской». И не важно, что последнему «Квазар-Микро» обязан тому, что 51% в его капитале в 2004 году купила российская акционерная финансовая корпорация (АФК) «Система», после чего компания вошла в состав холдинга «Ситроникс».

По информации «Эксперт Украина», компания «Квазар-Микро» была создана в ноябре 1990 года специалистами киевского завода «Квазар» и Научно-исследовательского института микроприборов (тогда эти две организации работали как единый организм). Инициатором ее создания стал главный конструктор НИИ по разработке микропроцессоров Евгений Уткин. Именно он возглавил новую компанию и оставался ее президентом до февраля прошлого года, когда уступил эту должность Максиму Агееву, а сам пересел в кресло руководителя холдинга «Ситроникс». Первое время специалисты созданного предприятия делали то, что умели: разрабатывали микросхемы. В разваливающемся Советском Союзе это направление оказалось тупиковым, так что особых успехов в предпринимательстве команда высококлассных инженеров тогда не достигла. Поняв бесперспективность такой работы, «Квазар-Микро» делает неожиданный рывок в сторону продаж и в 1991 году подписывает дистрибуторский договор с корпорацией Intel. Уже через год после подписания контракта «Квазар-Микро» была признана лучшим дистрибутором Intel в странах СНГ. Тогда же компания начала производство персональных компьютеров.

Наличие высококвалифицированных инженеров долго не приносило компании ощутимых результатов. Разработки, продемонстрированные на международных выставках, никого не заинтересовали. Инженерный потенциал пригодился позже. В 1995 году один крупный банк закупил



большое количество компьютерной техники, но соединить ее в единую сеть не сумел. Компания «Квазар-Микро» отрядила к покупателю своих инженеров. Они проработали в финучреждении почти месяц, и банк полностью оплатил их труд. Так в компании возникло новое направление – системная интеграция. В 1996-м «Квазар-Микро», решив расширить сферу своей деятельности, вышла на рынок консалтинговых услуг. Именно направления системной интеграции и консалтинга стали в компании приоритетными: ежегодно суммарный доход от их деятельности увеличивается в разы. Хотя в общих доходах «Квазар-Микро» львиную долю по-прежнему занимает продажа компьютеров, рентабельность этого сегмента гораздо ниже. В 2003 году она стала одним из ведущих украинских производителей компьютеров, а также одним из лидеров на рынке системной интеграции. В коммерческую эксплуатацию была введена фабрика по производству компьютеров мощностью 200 тыс. штук в год. В ее строительство компания вложила 13 млн. долларов (в том числе 8 млн. кредита Европейского банка реконструкции и развития). Кроме того, «Квазар-Микро» выиграла международный тендер на создание информационной системы министерства внутренних дел Сербии и Черногории на сумму 732 тыс. евро, совместное предприятие «Квазар-Микро Венгрия» вошло в тройку крупнейших дистрибуторов Intel в Венгрии. Сейчас «Квазар-Микро» представлен на рынках почти всех стран Восточной Европы.

«Система» была не первой компанией, захотевшей приобрести «Квазар». Предложения об инвестициях поступали от финансовых организаций, банков. Но компании нужен был «локомотив», который вывел бы ее на новый уровень. Им стал российский холдинг. В «Системе» оказались востребованными оба направления бизнеса КМ: дистрибуция и, главное, системная интеграция и консалтинг. Сделка с «Системой» предполагала и очевидные риски. Так, в 2000 году российский холдинг приобрел компанию «Анкей», которая тогда входила в первую пятерку системных интеграторов Российской Федерации. «Анкей» быстро растворилась в «Системе». «Квазар-Микро» решила добиться амбициозной цели – войти в состав крупнейших на российском рынке компаний. Для ее решения Уткин перевез в Москву почти все руководство компании. Войдя в состав АФК «Система», «Квазар-Микро» стала играть важную роль в холдинге «Ситроникс». И это при том, что в эту транснациональную корпорацию также входят чешский производитель телекоммуникационного оборудования Strom telecom, несколько предприятий Зеленограда и Москвы, а в июне прошлого года «Ситроникс» приобрел и контрольный пакет греческого производителя телекоммуникационного оборудования Intracom Telecom.

Предприятия, входящие в состав «Ситроникса» и «Системы», плотно взаимодействуют. Это позволяет им предлагать рынку наиболее проработанные решения, включающие не только системную интеграцию или консалтинг, но и телекоммуникационные услуги, микроэлектронику, финансы, строительство, поставки техники. Благодаря такому сотрудничеству, конкурентов в комплексных проектах у «Системы» нет. Так, в 2005 году корпорация выиграла тендер российского министерства по чрезвычайным ситуациям, предложив комплексный проект, который включал и строительство зданий, и системы спутниковой связи, и информационные технологии.

Теперь же с выходом «Ситроникса» на IPO у «Квазар-Микро» не только появятся средства на новые проекты, но и, скорее всего, на приобретение российских ИТ-СП. Ведь и покорение российской столицы «Квазар-Микро» начала с приобретения команды российской компании «Город-инфо», которая и стала ядром для строительства московского «Квазара». А теперь после проведения IPO «Ситроникс» планирует потратить на приобретения других компаний минимум \$180 млн. Даже если на приобретения российских ИТ-СП придется лишь половина этой суммы (а остальное, как и раньше, пойдёт на скупку телекоммуникационных активов в Центральной и Восточной Европе), за \$90 млн. можно будет прикупить нечто большее, чем «Город-инфо».

► 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

Заказ отчетов:

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



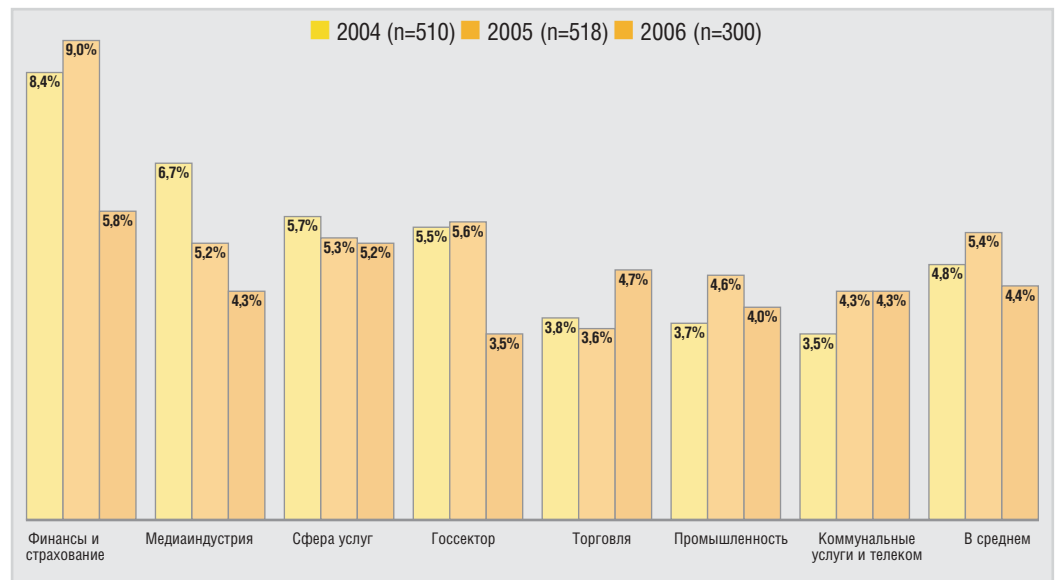
ИССЛЕДОВАНИЯ

ИССЛЕДОВАНИЯ

ЕВРОПЕЙСКИЕ СІО СДЕРЖАННО ОЦЕНИВАЮТ ИТОГИ 2006

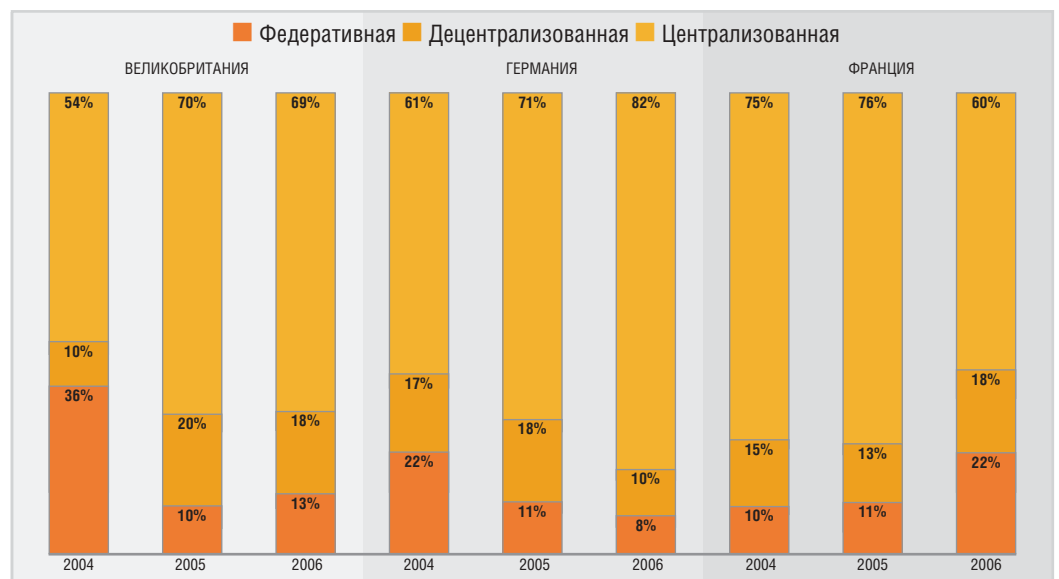
Компания Forrester Research провела опрос 300 руководителей европейских компаний, являющихся лицами, принимающими в своих компаниях решения по вопросам ИТ. Среди компаний, к которым принадлежат опрошенные, 45% имеют штат от 1 до 5 тыс. сотрудников, 25% компаний имеют от 5 до 20 тыс. сотрудников и 30% компаний имеют в штате более 20 тыс. сотрудников. Результаты опроса были обработаны аналитиками Forrester Research и опубликованы в январе 2007 года в отчёте исследования «European IT Governance Takes A Step Back». Ниже приводятся те из результатов проведённого исследования, которые, по мнению экспертов Аналитического центра REAL-IT, наиболее актуальны и важны для участников российского рынка ИТ-услуг, будь то российские СІО или менеджмент российских ИТ-СП.

1. Европейские компании уменьшают процент своей выручки, расходуемой на ИТ. Но он по-прежнему остаётся существенно выше, чем в российских компаниях.



Источник: Forrester's Business Technographics Survey

2. В Европе по-прежнему отдают предпочтение централизованной структуре ИТ компании, тогда как в России это мнение не столь однозначно.



Источник: Forrester's Business Technographics Survey



ИССЛЕДОВАНИЯ

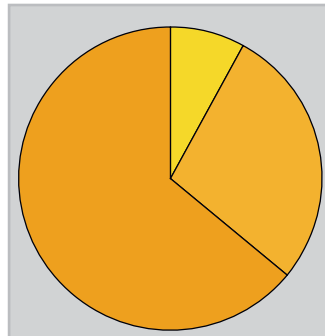
АНОНС

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 выигрыш «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.

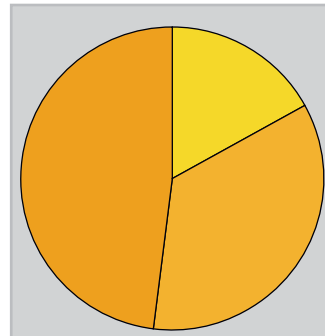
Основная проблема, порождаемая вышеуказанными мега-трендами называют нарастающую сложность синхронизации изменений бизнеса и ИТ, необходимых при консолидации, интеграции и унификации управленческих технологий и информационных систем. В рамках существующего подхода, при котором бизнес и ИТ являются хотя 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). ▶

3. Низший уровень кооперации бизнеса и ИТ наблюдается при децентрализованной структуре ИТ компании (а такая структура является наиболее распространённой в России)



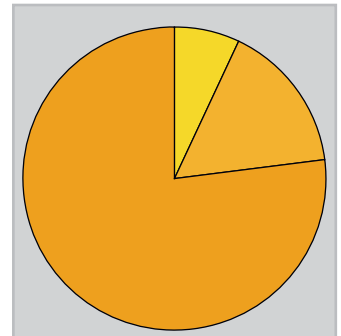
Централизованная структура ИТ компании

- Бизнес-подразделения устанавливают ИТ-приоритеты, **8%**
- ИТ-подразделения устанавливают собственные приоритеты, **28%**
- Кооперация бизнеса и ИТ при определении приоритетов, **64%**



Децентрализованная структура ИТ компании

- Бизнес-подразделения устанавливают ИТ-приоритеты, **17%**
- ИТ-подразделения устанавливают собственные приоритеты, **35%**
- Кооперация бизнеса и ИТ при определении приоритетов, **48%**



Федеративная структура ИТ-компании

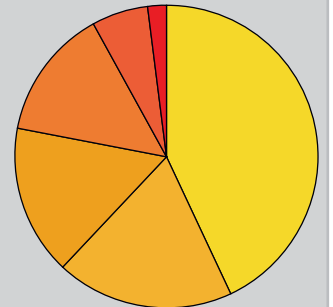
- Бизнес-подразделения устанавливают ИТ-приоритеты, **7%**
- ИТ-подразделения устанавливают собственные приоритеты, **16%**
- Кооперация бизнеса и ИТ при определении приоритетов, **77%**

Источник: Forrester's Business Technographics Survey

4. Роль СІО в руководстве компаний растёт (процент СІО, непосредственно подчиняющихся высшему менеджменту компаний (СЕО и СОО), вырос в 2006 г. на 9%). В России столь устойчивой тенденции пока не наблюдается.

Распределение ответов на вопрос «Кому подчиняется СІО в вашей компании?»

- СЕО, **43%**
- СFO, **19%**
- Руководителям других подразделений, **16%**
- Президенту, **14%**
- СОО, **6%**
- Иным руководителям, **2%**



Источник: Forrester's Business Technographics Survey

5. Повышение надёжности ИТ-операций продолжает оставаться важнейшим приоритетом (как и в России).

| Насколько важно каждое из направлений: 1 – не важно, 10 – очень важно | |
|---|-----|
| Исследования и разработка новых технологий | 5,5 |
| Внедрение новых приложений | 5,7 |
| Мониторинг показателей эффективности инвестиций в ИТ-направления | 5,8 |
| Разработка специализированных технологий для бизнеса | 5,8 |
| Рост понимания бизнеса со стороны Т-подразделений | 5,9 |
| Обновление портфеля приложений | 6,2 |
| Повышение уровня менеджмента ИТ-направлений | 6,2 |
| Сокращение доли затрат на поддержку и сопровождение | 6,2 |
| Оптимизация архитектуры инфраструктуры и приложений | 6,4 |
| Сокращение ИТ-затрат | 6,4 |
| Повышение надёжности ИТ операций | 7,4 |

Источник: Forrester's Business Technographics Survey



ИССЛЕДОВАНИЯ

НУЖЕН ЛИ В РОССИИ КОНСАЛТИНГ ПО АУТСОРСИНГУ?

В советской прессе утверждалось, что в СССР секса нет. А он, как не трудно догадаться, был, хотя, подчас, в весьма затейливых формах. В сегодняшней России, оказывается, практически нет консалтинга по аутсорсингу (наличие такого направления в ЛИНЭКС – лишь исключение, подтверждающее правило). И его, как показывает проверка, действительно нет практически ни в каких, даже самых затейливых формах. Западные эксперты утверждают, что без т.н. аутсорсинговых маклеров, рынок аутсорсинга может развиваться столь же успешно, как рынок недвижимости при отсутствии на нём агентов по недвижимости. А может в России всё не так? И у нас свой ни на что не похожий путь «суверенного аутсорсинга»? В этой проблеме мы решили попытаться разобраться с помощью очередного мини-исследования мнения лидеров российского бизнеса ИТ-услуг «Executive-прогноз».

Компания Forrester Research недавно опубликовала отчет «Overview Of Outsourcing Advisory Firms. What Customers Should Know About The «Dealmakers»» (Обзор фирм по консалтингу аутсорсинга. Что должны знать клиенты об «Аутсорсинговых маклерах»), адресованный менеджерам, отвечающим в компаниях за аутсорсинг. Т.е. тем, от чьего решения зависит: (1) определение стратегии сорсинга предприятия, (2) выбор поставщиков сорсинговых услуг, (3) структурирование и организация сорсинговых сделок, (4) менеджмент и развитие сорсинговых операций. В предыдущем предложении используется термин сорсинг, поскольку это обобщающее понятие включает в себя и аутсорсинг (покупка услуг 3-их фирм), и инсорсинг (покупка услуг у фирм, выделенных в самостоятельные коммерческие компании из структуры самой компании), и офшоринг (аутсорсинг клиентских функций фирмам из дальнего зарубежья) и ниерсорсинг (аутсорсинг клиентских функций фирмам из ближнего зарубежья). Авторы отчёта Forrester Research подчёркивают, что речь в этом исследовании идёт именно о компаниях «аутсорсинговых маклерах» (наверное, правильнее было бы сказать – «сорсинговых маклерах»), выступающих для своих клиентов в двух связанных ролях: (1) уполномоченными посредниками между получателями и поставщиками сорсинговых услуг; (2) консультантами и советниками получателей сорсинговых услуг. В этих двух ролях «аутсорсинговые маклеры» выполняют множество функций, свойственных бизнес и технологическим консультантам, агентам по выбору поставщиков услуг, юридическим консультантам, а также всевозможным экспертам по организационно-методическим аспектам проведения сделок.

► Суть сформулированной в исследовании БТ-парадигмы® состоит в том, что она позволяет компаниям объективировать, структурировать и увязывать задачи бизнеса и информационные задачи. В рамках БП-парадигмы® синхронизируются процессы консолидации, интеграции и унификации отраслевых и экосистемных холдингов, укрупняющихся под действием кросс-индустриальных мега-трендов. Поэтому, следуя БП-парадигме®, лидеры российского бизнеса могли бы получить выигрыш, «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.

Ознакомительная версия:

http://www.real-it.ru/research/BT-Paradigm_061017.pdf

Заказ исследований:

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

В настоящее время глобальный рынок сорсинга составляет порядка \$120 млрд., а с учётом того, что большинство сорсинговых контрактов многолетние, то получается, что на этом рынке ежегодно заключаются и перезаключаются контракты на полтриллиона долларов. Так вот, без «аутсорсинговых маклеров», согласно выводам вышеназванного исследования Forrester Research, этот гигантский рынок просто не смог бы стать таким. Ни по размеру, ни по своей функциональной и структурной сложности. На развитых рынках действуют сотни компаний, предоставляющих услуги «аутсорсинговых маклеров»: от всем известных Deloitte и PricewaterhouseCoopers до мало кому известных EquaTerra, neoIT и Pace Harmon. Каждая из многих сотен таких компаний имеет свои фокусные компетенции и свои конкретные конкурентные преимущества. С их помощью заключается большинство сорсинговых сделок, и если бы этих «аутсорсинговых маклеров» не было на развитых рынках, то и не было бы того феноменального успеха аутсорсинга, инсорсинга, офшоринга и ниешоринга, объёмы бизнеса каждого из которых уже считают в мире на десятки, а скоро будут считать на сотни миллиардов долларов. Но главное – без них сорсинг превратился в XXI веке в основной инструмент оптимизации цепочек производства добавленной стоимости, от которого напрямую и очень сильно зависит успех в конкурентной борьбе и банков, и телекоммуникационных операторов, и машиностроительных, и химических компаний, и нефтяников, и коммунальщиков. Короче, любых компаний, работающих в условиях рыночной экономики.

Теперь посмотрим, как обстоят дела у нас в России с вопросами сорсинга. Анализ показывает – плохи наши дела в данном вопросе. То, что Россия где-то на 10 лет отстаёт от развитых рынков по состоянию аутсорсинга, всем уже, так или иначе, известно (см. например GCS/RE #3). Тем, что Россия уже «на несколько кругов» отстала от Индии по офшорингу, тоже никого не удивит (см. например «India: More Than Just Call Centers» http://www.businessweek.com/globalbiz/content/dec2006/gb20061227_333893.htm?chan=search или любые материалы <http://www.valuenotes.biz/>). Однако то, что по ниешорингу Россия уже начинает отставать не только от Чешской республики, но и от Латвии (см. например «Contact Centers in Latvia. Generating Growth in Developed Contact Center Markets. Datamonitor, 2006» <http://www.marketresearch.com/map/prod/1342063.html>), может удивить многих.



ИССЛЕДОВАНИЯ

Ну а как дела в России с консалтингом по аутсорсингу? Может хоть здесь прогресс имеется? Увы, ответ отрицательный. Складывается впечатление, что прогресс в развитии консалтинга по аутсорсингу в России вообще отсутствует. Судите сами.

Во всём немалом российском сегменте Интернета на запрос «консалтинг по аутсорсингу» поисковая система Яндекс находит всего 3 ссылки. Одна из них указывает на сайт немецкой компании IRP Technology www.irptec.ru/service-consulting-2.php, занимающейся «организацией оффшорной разработки ПО в техно-парках Бангалора и Ченая». Другая – указывает на сайт компании «Автопромимпорт» <http://www.avtopromimport.ru/partner.php>, являющейся российским партнёром IRP Technology и потому про неё рассказывающей. И, наконец, третья ссылка указывает на сайт ЛИНЭКС, где вот уже три года существует направление «Независимый аудит и консалтинг по аутсорсингу» <http://www.linex.ru/consD48.html>, предоставляющее услуги «независимой экспертизы, ориентированной на минимизацию рисков и повышение отдачи от выполнения проектов аутсорсинга». И всё! Таким образом, получается, что кроме ЛИНЭКСа консалтингом по аутсорсингу в России больше вообще никто не занимается. Следуя же мысли авторов упомянутого исследования Forrester Research, стоит ли теперь удивляться, что аутсорсинг в России находится, извините за выражение, в противозачаточном состоянии? Конечно, наличие множества профессиональных аутсорсинговых маклеров является не единственным и даже не самым главным фактором развития аутсорсинга. Но в то же время, согласно отчёту Forrester Research, именно они обеспечивают ускоренное развитие сорсинга во всех его ипостасях. А без аутсорсинговых маклеров рынок аутсорсинга может развиваться столь же успешно, как рынок недвижимости при отсутствии на нём агентов по недвижимости. А может в России всё не так? И у нас свой ни на что не похожий путь «суверенного аутсорсинга»? В этой проблеме мы решили попытаться разобраться с помощью очередного опроса лидеров российского бизнеса ИТ-услуг, и вот какие ответы получили.

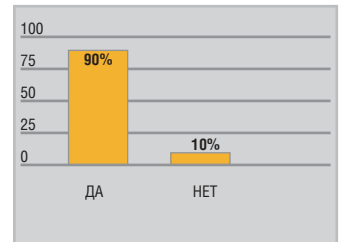
АНОНС

СЦЕНАРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА

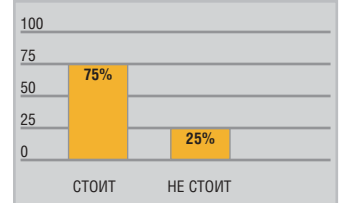
Сценарии базируются на анализе влияния на структуру и динамику развития российского ИТ-рынка двух мега-факторов: «Цена на энергоносители» и «Экономический и институциональный режим в России». Эти мега-факторы определяют в разработанной модели набор из девяти важнейших институциональных и экономических 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 хватит», «Кошмар», «Новый курс» и «Утопия». ►

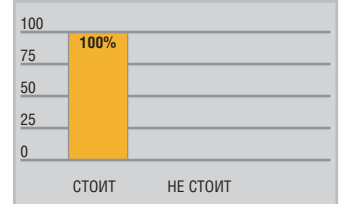
Вопрос: имеют ли, в своём большинстве, крупные и средние российские компании необходимое число специалистов, обладающих профессиональными знаниями по эффективному использованию сорсинга (разработка эффективной стратегии сорсинга, модели и методы выбора поставщиков сорсинговых услуг, структурирование и организация сорсинговых сделок, менеджмент и развитие сорсинговых операций)?



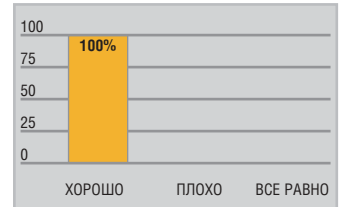
Вопрос: для тех компаний, у которых существует дефицит выше-названных специалистов, стоит ли всё же начать использовать аутсорсинг, положившись на знания и опыт поставщика аутсорсинговых услуг?



Вопрос: для тех компаний, у которых существует дефицит выше-названных специалистов, стоит ли нанять «аутсорсингового маклера»?



Вопрос: хорошо ли для клиента, если компания, предоставляющая ему консалтинг по аутсорсингу, сама не оказывает аутсорсинговых услуг, необходимых этому клиенту?



Как видите, довольно редкое единодушие, что, к сожалению, ситуацию с отсутствием на рынке аутсорсинговых маклеров практически не меняет. Возможное объяснение этого феномена прозвучало в ответе одного из участников Executive-опроса, весьма известного и заслуженного топ-менеджера не менее известной и заслуженной компании: «Нанять то аутсорсинговых маклеров стоит, да где же их взять? Да и не смогут они нормально работать при сегодняшнем состоянии рынка, поскольку, чтобы от этой работы был толк нужно, чтобы рынок был структурированным и зрелым, а иначе эффект от такой работы будет не велик».

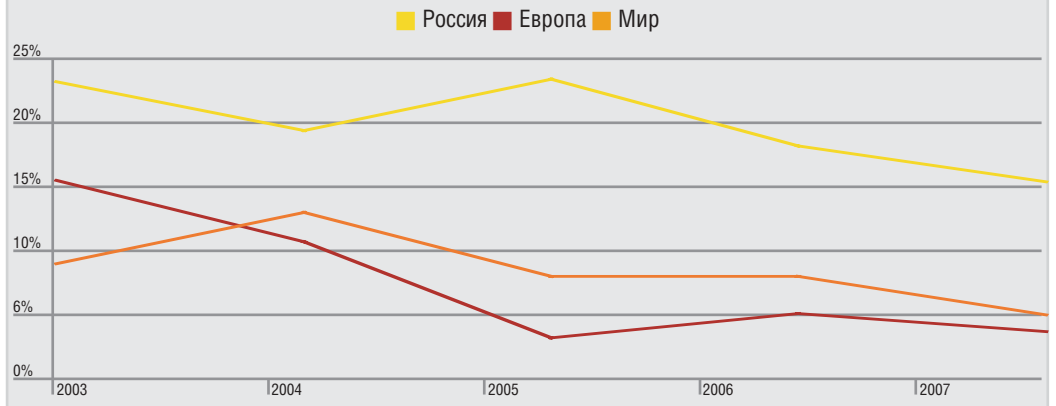


ИССЛЕДОВАНИЯ

СКОЛЬКО БУДУТ ТРАТИТЬ НА ИТ В 2007?

Вопрос о том, как будут расходовать свои средства на развитие ИТ американские или европейские компании, на первый взгляд кажется далеко не самым первостепенным для российских компаний. Ну какая, в конце концов, нам разница, сколько они тратят там у себя на «оклахомщине» или на «германщине»? Однако не стоит торопиться с подобным заключением. Аналитика показывает – то, как тратятся средства на ИТ в России, находится в ощутимой зависимости от того, как расходуются средства на ИТ в мире и, в первую очередь, в Европе. Так что в этом смысле, Россия – точно, часть Европы.

ТЕМПЫ ГОДОВОГО РОСТА ИТ РЫНКОВ РОССИИ, ЕВРОПЫ И ВСЕГО МИРА В 2003–2006 (ФАКТ) 2007 (ПРОГНОЗ)



Источники: Forrester Research, ЛИНЭКС

На приведённом графике хорошо видно, что динамика российского ИТ-рынка по своему направлению где-то на год запаздывает относительно ИТ-рынка Европы, испытывая при этом влияние как мирового ИТ-рынка, так и собственных локальных трендов, не коррелирующих с трендами на каких-либо глобальных или региональных рынках.

Чтобы лучше понять динамику изменения российского ИТ-рынка за последние 6 лет и оценить возможности его роста в 2007 году, имеет смысл посмотреть на соответствующую динамику мирового и европейского рынков более детально.

- Компьютеры и периферия
- Коммуникационное оборудование
- Программное обеспечение
- ИТ-услуги
- Собственный ИТ-персонал

ДИНАМИКА ИТ-РЫНКА ЕВРОПЫ 2001–2007 (\$ МЛРД.)



| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007* |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|
| Компьютеры и периферия | -0,4% | 10,2% | 3,3% | 1,1% | 4,3% | 2,2% |
| Коммуникационное оборудование | -0,4% | 10,2% | 1,9% | -0,7% | 4,4% | 2,4% |
| Программное обеспечение | 6,3% | 18,9% | 11,6% | 3,6% | 6,9% | 6,7% |
| ИТ-услуги | 8,2% | 20,2% | 19,3% | 6,0% | 6,3% | 3,7% |
| Собственный ИТ-персонал | 2,0% | 17,7% | 14,4% | 4,3% | 4,4% | 3,7% |
| Всего (\$ млрд.) | 2,8% | 15,5% | 10,7% | 3,2% | 5,1% | 3,7% |

* Прогноз Forrester

Источник: Forrester Research, Inc.

► 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/>

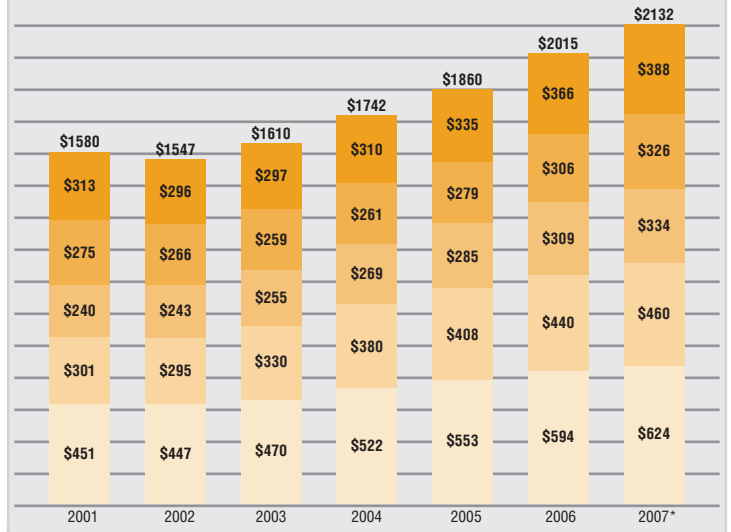


ИССЛЕДОВАНИЯ

Европейский рынок практически не показывал отрицательной динамики за последние 6 лет. Быстрее всего растёт сегмент программного обеспечения. ИТ-услуги и затраты на собственный ИТ-персонал также показывают ощутимый рост. В 2007 прогнозируется замедление темпов роста по сравнению с 2006.

- Компьютеры и периферия
- Коммуникационное оборудование
- Программное обеспечение
- ИТ-услуги
- Собственный ИТ-персонал

ДИНАМИКА МИРОВОГО ИТ-РЫНКА 2001-2007 (\$ МЛРД.)



| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007* |
|-------------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Компьютеры и периферия | -5,5% | 0,3% | 4,4% | 8,3% | 9,0% | 6,1% |
| Коммуникационное оборудование | -3,5% | -2,7% | 0,8% | 7,0% | 9,6% | 6,5% |
| Программное обеспечение | 1,4% | 4,8% | 5,5% | 6,0% | 8,6% | 7,9% |
| ИТ-услуги | -1,9% | 11,6% | 15,3% | 7,2% | 8,0% | 4,5% |
| Собственный ИТ-персонал | -0,8% | 5,1% | 11,1% | 5,8% | 7,4% | 5,1% |
| Всего (\$ млрд.) | -2,1% | 4,1% | 8,2% | 6,8% | 8,3% | 5,8% |

* Прогноз Forrester

Источник: Forrester Research, Inc.

АНОНС

БАЗА МИРОВЫХ КОНТРАКТОВ В ОБЛАСТИ ИТ-УСЛУГ

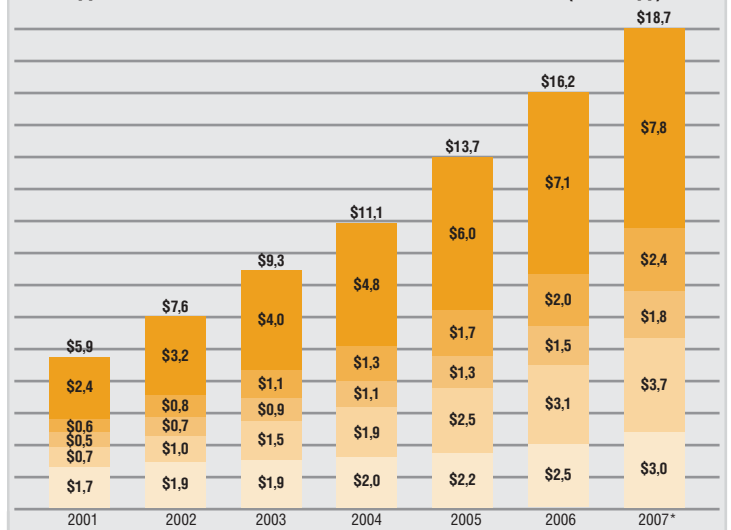
Корпоративным подписчикам российской версии GCS/RE доступна «База данных по контрактам», на основе которой можно получить эксклюзивную информацию по крупнейшим мировым контрактам в области ИТ-услуг. Аналогов этому сервису компании Datamonitor, предоставляющей его для подписчиков GCS в России, нет ни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

Мировой рынок окончательно вышел из фазы падения лишь в 2004 и с тех пор по своим темпам опережает европейский. В 2007 также, как и в Европе, прогнозируется замедление темпов роста по сравнению с 2006.

- Компьютеры и периферия
- Коммуникационное оборудование
- Программное обеспечение
- ИТ-услуги
- Собственный ИТ-персонал

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА 2001-2007 (\$ МЛРД.)



| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007* |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Компьютеры и периферия | 33,3% | 25,0% | 22,0% | 26,2% | 18,2% | 12,1% |
| Коммуникационное оборудование | 32,1% | 24,6% | 21,5% | 25,0% | 18,3% | 9,9% |
| Программное обеспечение | 40,0% | 28,6% | 22,2% | 18,2% | 15,4% | 20,0% |
| ИТ-услуги | 42,9% | 50,0% | 26,7% | 31,6% | 24,0% | 19,4% |
| Собственный ИТ-персонал | 8,8% | 2,7% | 5,3% | 10,0% | 13,6% | 20,0% |
| Всего (\$ млрд.) | 28,0% | 23,2% | 19,4% | 23,4% | 18,2% | 15,4% |

* Прогноз ЛИНЭКС

Источник: ЛИНЭКС, REAL-IT



ИССЛЕДОВАНИЯ

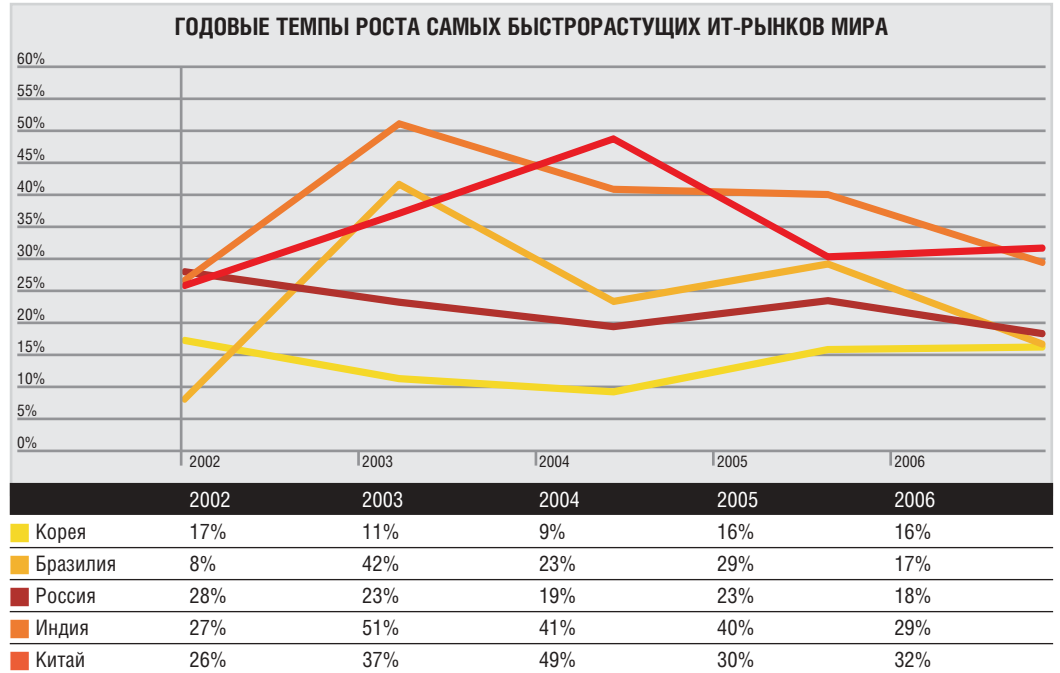
Российский ИТ-рынок выгодно отличается и от мирового, и от европейского рынка по своей динамике. Прогнозируется, что в 2007 самыми быстрорастущими сегментами рынка станут сегменты программного обеспечения и собственных расходов компаний на свой ИТ-персонал. Последний, согласно прогнозу ЛИНЭКС, будет одним из двух сегментов российского ИТ-рынка, скорость роста которого увеличится в 2007 году по отношению к 2006 году (этот рост скорости составит около 47%). Вторым сегментом, который будет расти в 2007 году быстрее, чем в 2006, будет сегмент программного обеспечения (увеличение скорости роста составит 30%). Скорости изменения остальных сегментов упадут (Компьютеры и периферия на 34%, Коммуникационное оборудование на 46%, ИТ-услуги на 19%). Столь радикальное замедление скорости роста большинства сегментов рынка будет определяться, согласно прогнозу ЛИНЭКС, постепенному переходу от сценария развития ИТ-рынка, названного аналитиками ЛИНЭКС «Эльдорадо», к сценарию с условным названием «На всех не хватит» (подробней о сценариях см. <http://www.linex.ru/pr0006.html> и <http://www.real-it.ru/research/scenarios.pdf>).

► 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.

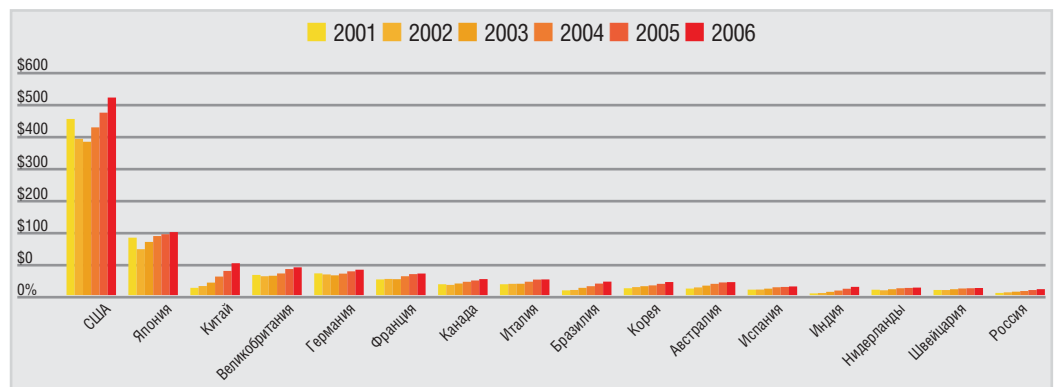
29 контрактов подписаны в США, 15 контрактов подписаны в Великобритании, 8 контрактов подписаны в Нидерландах, 6 контрактов подписаны в Германии, 3 – в Дании, по 2 в Норвегии, Китае, Бельгии и Австралии, по 1-му в Турции, Уругвае, Швейцарии, Южной Африке, Мексике, Финляндии, Индии, Кипре, Колумбии, Австрии 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/>



Источник: ЛИНЭКС, REAL-IT

Скорость роста российского ИТ-рынка и до сего года не была самой высокой в мире. А если прогноз ЛИНЭКС сбудется, и темпы роста российского не только не увеличатся, а даже упадут в 2007, то о сокращении отрыва от 15-ти крупнейших ИТ-рынков мира России можно будет забыть. А жаль! Отрыв столь велик, что для вхождения в заветную десятку крупнейших, которую замыкает Корея, нужно будет преодолеть 120%-ое отставание от последней. Ведь ИТ-рынок Кореи ещё в 2000 году был больше сегодняшнего российского ИТ-рынка, а растёт он, как видно из предыдущего графика, не намного медленнее российского. И в 2007, похоже, темпы роста корейского рынка будут выше, чем российского. Другие же страны, будь то страны «большой семерки», Китай или Бразилия, обладают существенно более мощным чем Россия потенциалом развития своих ИТ-рынков. Так что, видимо, так и будем стоять следом за маленьким и стабильным ИТ-рынком Швейцарии. Тоже ведь, по-своему, престижное место. Вот только Индонезия с Филиппинами подпирают, и покой нам только снится.





КОРОТКО

КОРОТКО

НОРВЕЖСКАЯ АУТСОРСИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОКУПАЕТ УКРАИНСКОГО ПОСТАВЩИКА УСЛУГ

Известный норвежский ИТ-СП EDB Business Partner за \$6 млн. приобрел украинского оффшорного разработчика Infopulse Ukraine <http://www.infopulse.com.ua/>. Компания Infopulse Ukraine, которая в этом году, как и российская IBS, должна отпраздновать своё пятнадцатилетие, входит в пятёрку крупнейших украинских оффшорных разработчиков. Её оборот в прошлом году составил \$6,4 млн. – немного для компании со штатом в 300 человек. Однако то, что норвежцы купили эти 300 человек всего за \$6 млн. (по \$20К за сотрудника), позволяет отнести данную покупку в разряд весьма выгодных. Жаль только, что купили варяги. Видно за последнюю тысячу лет мало что изменилось на пространстве между Скандинавией и Киевом. Достаточно почитать работу Т. Н. Джаксон «О скандинавских браках Ярослава Мудрого и его потомков». Ведь тысячу лет назад от брака Великого князя киевского Ярослава Владимировича Мудрого и дочери шведского конунга Олава Эйрикссона принцессы Ингигерд пошёл княжеский род и великого князя Владимира Мономаха, и великого князя Всеволода. Так может и здесь у Infopulse Ukraine со Скандинавией получится?

ИНДИЙСКИЕ ИТ-СП ОБЕСПОКОЕНЫ ТЕКУЧКОЙ. А РОССИЙСКИЕ?

Отток квалифицированных кадров – или, более привычно для нашего слуха «текучка» – становится всё более серьёзной проблемой, ограничивающей перспективы роста индийских ИТ-СП. Показатель текучки в 2006 году составил у ведущих индийских ИТ-СП от 11 до 27,4%.

Уровни убыли персонала ведущих индийских поставщиков услуг

| Компания | Численность работников на конец прошлого квартала | Уровень убыли персонала в прошлом квартале |
|---------------------------|---|--|
| Tata Consultancy Services | 83 500 | 10,8% |
| Infosys Technologies | 69 432 | 13,5% |
| Wipro Technologies | 66 176 | 16,2% |
| Satyam Computer Services | 34 405 | 15,9% |
| HCL Technologies | 28 182 | 19,5% |
| Patni Computer Systems | 12 804 | 27,4% |

Источник: Финансовые отчеты компаний

Из-за этого индусы бьют тревогу и вводят в действие всё новые и новые программы против текучки (увеличивают зарплаты, расширяют программы трейнингов и т.д.). В России, среди TOP 20 ИТ-СП, текучка кадров составляет, согласно информации Аналитического центра Лиги независимых экспертов ЛИНЭКС, в среднем, почти те же 12–20%. И никакой тревоги. Всё тип-топ. Почему? Непонятно. Индусы, например, говорят, что высокая текучка мешает росту численности персонала. А поскольку последний должен быть соизмерим с ростом выручки, которая планируется, в среднем, на уровне 40%, то текучка в 20% «съедает» половину необходимого прироста численности персонала. А что у нас? Согласно всё ещё популярным на российском рынке отчётам IDC «Russia IT Services Forecast and Vendor Shares», средний рост выручки за 2005/2004 гг. среди TOP 10 российских ИТ-СП составил +105% (ст. таблицу). Причём годом раньше средние темпы роста бизнеса российских TOP 10 ИТ-СП были всего лишь +25%.

| Компания | Выручка в 2005 (US\$M) | Рост 2005/2004 (%) | Выручка в 2004 (US\$M) | Рост 2004/2003 (%) | Выручка в 2003 (US\$M) |
|---------------|------------------------|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|
| КРОК | 147 | 193% | 76 | 136% | 56 |
| IBS | 113 | 174% | 65 | 160% | 41 |
| R-Style Group | 110 | 171% | 64 | 133% | 48 |
| ЛАНИТ | 95 | 233% | 41 | 123% | 33 |



КОРОТКО

АНОНС

НЕЗАВИСИМЫЙ АУДИТ И КОНСАЛТИНГ ПО АУТСОРСИНГУ

Суть этого направления независимой экспертизы - независимый аудит и консалтинг по аутсорсингу ИТ-функций сервисным организациям, включая анализ обоснованности аутсорсинга отдельных функций, оценку рисков и потенциальных источников вторичных проблем, порождаемых изменением модели ИТ-сервисов.

Целью использования данного вида экспертизы является минимизация рисков и повышение отдачи от выполнения проектов аутсорсинга ИТ за счет беспристрастного и объективного анализа всевозможных достоинств и недостатков возможного аутсорсинга конкретных ИТ функций сервисным организациям; более глубокого и всестороннего понимания последствий аутсорсинга для всего бизнеса компании; получения максимально полной информации о рисках, связанных с конкретными ИТ функций сервисным организациям; получения максимально полной информации о текущем состоянии и перспективах развития рынка аутсорсинга тех ИТ-функций, которые планируется передать сервисным организациям.

Запрос на экспертизу:

<http://www.linex.ru/consD48.html>

| Компания | Выручка в 2005 (US\$M) | Рост 2005/2004 (%) | Выручка в 2004 (US\$M) | Рост 2004/2003 (%) | Выручка в 2003 (US\$M) |
|----------------------------|------------------------|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|
| i-Tesco | 87 | 250% | 35 | 148% | 23 |
| Открытые Технологии | 82 | 162% | 50 | 115% | 44 |
| Техносерв | 72 | 199% | 36 | 77% | 47 |
| Verysell | 72 | 270% | 27 | | |
| Optima | 71 | 172% | 41 | 149% | 28 |
| SAP | 67 | 231% | 29 | 88% | 33 |
| В среднем по TOP 10 | | 205% | | 125% | |

Источник: IDC 2005, 2006

Т.е. если верить IDC, объём бизнеса ИТ-услуг у TOP 10 российских ИТ-СП растёт в два с половиной раза быстрее аналогичного бизнеса у TOP 10 индийских ИТ-СП (при этом про рекордные темпы роста индусов пишут все кому не лень, а про вдвое более рекордные темпы российских ИТ-СП все почему-то молчат, как про что-то стыдное и неприличное). Тем не менее, согласно IDC, темпы роста бизнеса крупнейших ИТ-СП в России столь высоки. А сообразно этим темпам должна расти и численность персонала российских ИТ-СП. Т.е. более чем вдвое быстрее, чем у индусов. И, следовательно, 20% текучки кадров должно быть, как «ножом по горлу» для HR-департаментов российских ИТ-СП. Но ничего подобного от них не слышно.

Какой вывод из всего этого можно сделать? Одно из двух. Либо неверна информация ЛИНЭКС и REAL-IT о проценте текучки среди TOP 10 российских ИТ-СП в 11–20%, либо неверна информация IDC о темпах роста их выручки в 62–170%. Выбирайте ответ сами, хотя нам кажется, что он очевиден. Вот такая вот, блин, аналитика получается.

РЫНКИ ИТ-УСЛУГ РОССИИ И ФРАНЦИИ ПОЧТИ БЛИЗНЕЦЫ

Рынки ИТ-услуг Франции и России очень похожи. Во-первых, эти рынки очень похожи структурно – доля TOP 10 ИТ-СП на российском рынке составляет примерно 35–40%, а во Франции – 41%. Во-вторых, на обоих рынках местные ИТ-СП легко и непринуждённо выигрывают конкурентную борьбу с маститыми глобальными ИТ-СП. И хотя в список TOP 10 ИТ-СП на рынке ИТ-услуг Франции всё же вошли четыре «заморских варяга», но положение местных ИТ-СП на рынке Франции беспрецедентно уверенно.

| | Выручка во Франции (млн.) | «Доля на рынке ИТ-услуг Франции» |
|------------------|---------------------------|----------------------------------|
| Capgemini | \$2 375 | 9,5% |
| Atos Origin | \$2 250 | 9,0% |
| IBM GS | \$1 750 | 7,0% |
| Accenture | \$750 | 3,0% |
| Sopra | \$700 | 2,8% |
| Steria | \$700 | 2,8% |
| HP | \$500 | 2,0% |
| GFI Informatique | \$550 | 2,2% |
| EDS | \$300 | 1,2% |
| Groupe Bull | \$275 | 1,1% |
| TOP 10 | \$10 150 | 41% |

Источник: Gartner

Говоря о беспрецедентности, мы естественно имеем в виду Европу, поскольку в России французские рекорды суверенитета национальных ИТ-СП, бьются запросто. В список TOP 10 российских ИТ-СП по версии IDC пробилась лишь компания HP, да и то это выглядит не сильно убедительным.

Третье сходство рынков ИТ-услуг Франции и России в их идиосинкразии по отношению к аутсорсингу. Во Франции аутсорсинг составляет лишь 44% от объёма рынка ИТ-услуг. Меньше – только в Италии (43%), где считается, что с аутсорсингом совсем хана. А что же тогда в России, где даже в отчёте оптимистов из IDC аутсорсинг составляет 9% рынка ИТ-услуг?



КОРОТКО

| | Доля аутсорсинга на рынке ИТ-услуг |
|----------------|------------------------------------|
| Франция | 44% |
| Великобритания | 57% |
| Германия | 48% |
| Нидерланды | 47% |
| Италия | 43% |

Источник: Gartner

Четвёртое сходство проявляется между рынками ИТ-услуг России и Франции в вопросе непускания на свой национальный рынок индусов и прочую дешёвую рабсилу. Во Франции лишь 2% ИТ-слуг предоставляются индусами. В России, как известно, ещё меньше – 1,5%.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что если искать прообраз для создания в России «национального лидера» российского рынка ИТ-услуг, то на Францию нужно посмотреть весьма внимательно.

ВНИМАНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ «ИНДИЙСКОМУ ЧУДУ»

Индийскому правительству в лице его премьера, показалось, что достичь \$60 млрд. экспорта ИТ-услуг к 2010 году будет маловато. Так и сказал – маловато будет! Хотим \$80 млрд.! А в подкрепление этой мысли было обещано, что правительство сделает всё, что будет в его силах, для поддержки амбициозных планов роста индийской ИТ-индустрии. И вот тут-то как раз и возникает, на наш взгляд, робкая надежда, что «индийскому ИТ-чуду» может случиться амба.

Дело в том, что, по мнению многих известных индийских экспертов, «индийское ИТ-чудо» смогло возникнуть лишь по причине крайне низкой заинтересованности индийских госчиновников рулить в этой индустрии. В отраслях, где правительство рулило активной (например, в отраслях обрабатывающей промышленности), никаким чудом и не пахнет.

Если же правительство Индии пересмотрит систему своих приоритетов и полезет активно рулить экспорт ИТ-слуг, то у России появится, наконец, немислимый ранее шанс догнать индусов. Если конечно, российское правительство не будет более интересоваться инновациями и ИТ после освоения созданных им для этих целей фондов.

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

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 надежную информацию по ряду специализированных направлений. В каждом направлении работает группа независимых аналитиков из состава экспертов ЛИНЭКС, а также привлеченных 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.