

АУТСАЙДЕР С ЗАДАТКАМИ ЧЕМПИОНА

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ЛИГИ НЕЗАВИСИМЫХ ЭКСПЕРТОВ
В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (ЛИНЭКС)
СЕРГЕЙ КАРЕЛОВ**

Две новые тенденции рынка ИТ

Сегодня, в середине первого десятилетия XXI века, уровень развития национальных ИТ-индустрий определяется совсем другими факторами, по сравнению с тем, как это определялось раньше, в XX веке. Причины этих изменений кроются в новых глобальных тенденциях, определяющих современное развитие мировой ИТ-индустрии. Без понимания этих тенденций можно конечно, как это бывало раньше, делать выводы о состоянии национальной ИТ-индустрии, исходя из количества проданных за год компьютеров, или измеряя гигафлопсы и терабайты установленных в стране вычислительных систем, но такой подход сегодня уже безнадежно устарел. Это всё равно, что делать сегодня выводы об уровне экономического развития страны, исходя из количества тон выплавляемого в ней чугуна.

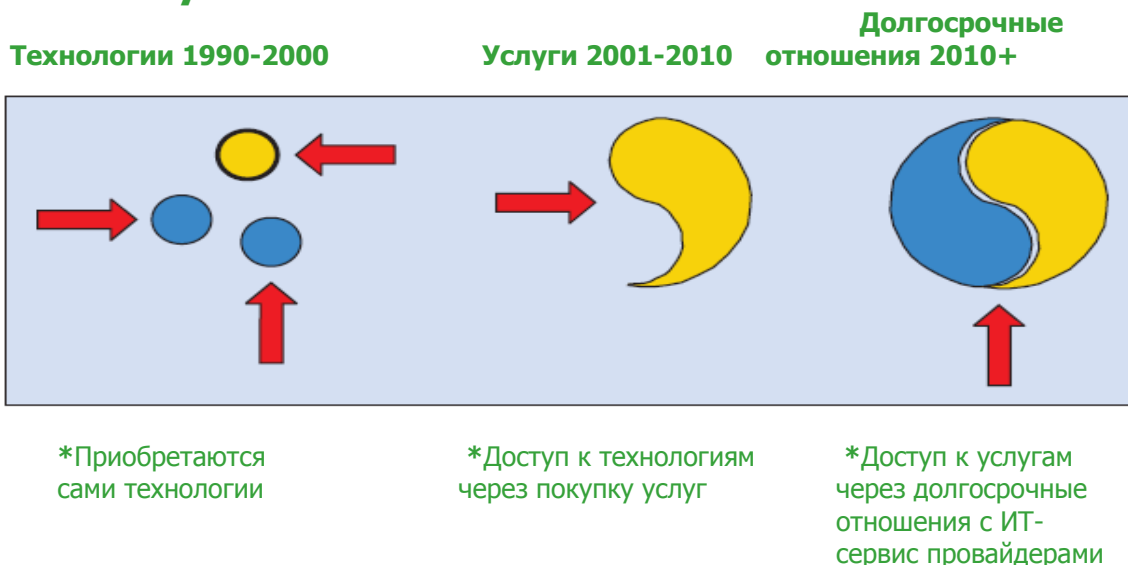
Цель настоящей статьи – показать реальное положение и реальные перспективы российской ИТ-индустрии в реальном контексте мировой индустрии ИТ. И сделать это без понимания главных тенденций мировой индустрии ИТ невозможно.

Текущее состояние мировой индустрии ИТ характеризуется двумя глобальными тенденциями. Это кардинальное изменение мотивации при покупке ИТ и неуклонное распространение глобальной модели предоставления ИТ-услуг

Первая из глобальных тенденций – изменение покупательских предпочтений (см. рис. 1). Если в конце прошлого века приобретались, в первую очередь, сами ИТ, то в первом десятилетии этого века основным, что стали приобретать клиенты, стали ИТ-услуги. Согласно прогнозу аналитиков Gartner после 2010 года клиенты в первую очередь станут стремиться покупать долгосрочные отношения с ИТ-сервис провайдерами (ИТ-СП), которые и будут за клиентов решать все их вопросы использования и развития ИТ.

Рис. 1 Кардинальное изменение мотивации при покупке ИТ (1990-2010+)

Что покупает клиент?

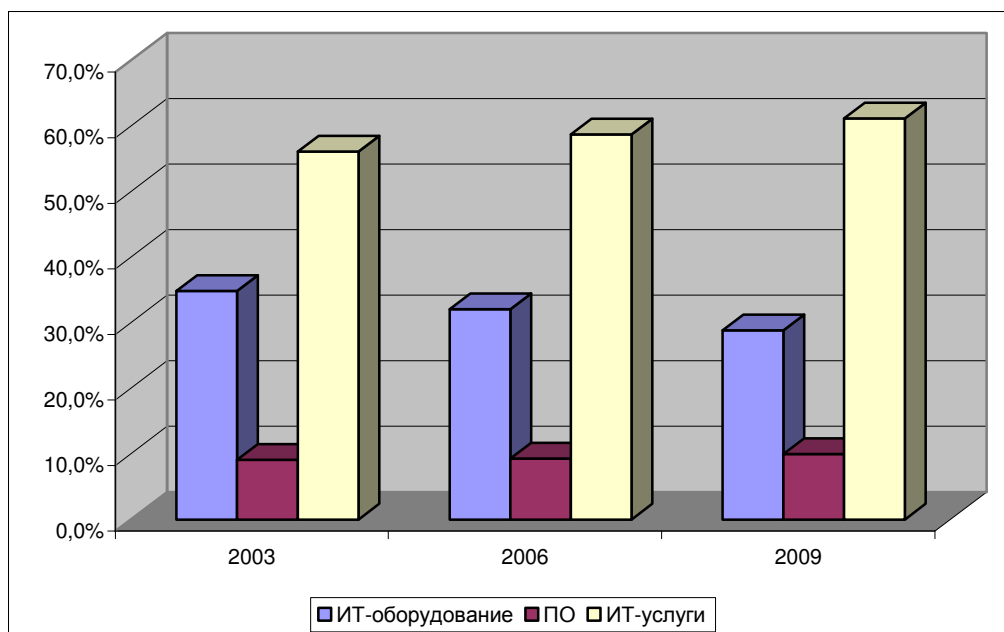


Источник: Gartner

Такие долгосрочные отношения, как известно, называются аутсорсингом, и это уже сегодня один из самых больших и быстрорастущих сегмент мирового рынка ИТ.

Названная глобальная тенденция превращает и hardware, и software в некое приложение к ИТ-услугам (см. рис. 2). А сами ИТ-услуги (будь то, как совсем недавно, в форме разовых контрактов, или, как уже сейчас и, без сомнения, в будущем, в форме контрактов на аутсорсинг) превращаются в основную ценность ИТ для рыночной экономики и основной её двигатель.

Рис. 2 Прогноз роста доли ИТ-услуг на мировом рынке ИТ (2006 -2009)

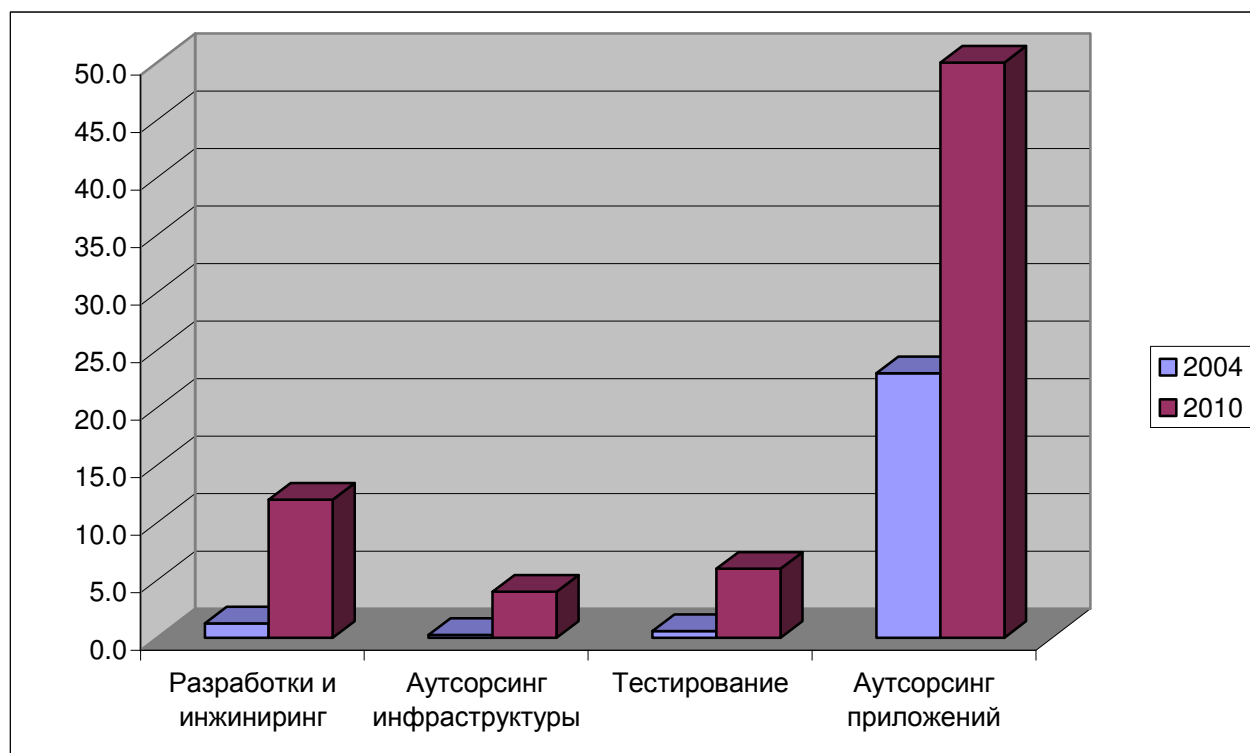


Источник: Gartner Dataquest

Вторая основная тенденция на мировом рынке ИТ связана с повсеместным распространением глобальной модели предоставления ИТ-услуг (Global Sourcing Model). Суть этой глобальной модели в том, что разработчик, внедренец или эксплуатационщик ИТ теперь может располагаться далеко от клиента (в другом городе, стране или даже на другом континенте), в так называемых Центрах предоставления услуг (Delivery centers), и оттуда решать все вопросы клиента по современным каналам связи. Месторасположения таких центров избирается, исходя из экономических принципов – там, где это будет дешевле. Отсюда вытекает повальное распространение так называемых оффшорных и ниершорных моделей предоставления услуг, в соответствии с которыми мировые центры предоставления услуг концентрируются в относительно бедных, но при этом достаточно быстро развивающихся странах, где есть в наличии дешёвый, но годный для обучения персонал, хорошо мотивируемый возможностью заработать.

Эта тенденция (см. рис.3), являясь частью общемировых процессов глобализации, в корне меняет положение национальных ИТ-индустрий отдельных стран. Если раньше, говоря о состоянии ИТ-индустрии той или иной страны, в основном подразумевался её внутренний ИТ-рынок, то теперь без учёта ИТ-экспорта, осуществляемого в рамках Global Sourcing Model, говорить о национальной ИТ-индустрии вообще неправильно. В качестве самого яркого примера приведём Индию, внутренний ИТ-рынок которой уже сейчас составляет менее пятой части от общего объёма национальной ИТ-индустрии.

Рис. 3 Прогноз роста объёма ИТ-услуг, предоставляемых по глобальной модели (\$ млрд.)



Источник: Gartner Dataquest

Две вышеназванные глобальные тенденции заставляют сегодня аналитиков, при рассмотрении и анализе национальных ИТ-индустрий, в первую очередь, фокусировать

своё внимание на состоянии национального рынка ИТ-услуг. Что же касается рассмотрения национальных ИТ-индустрий относительно бедных, но достаточно активно развивающихся стран (а к таким странам сегодня относится и Россия), то в рассмотрение обязательно включается анализ развития экспорта ИТ-услуг, предоставляемых национальной ИТ-индустрией этих стран в рамках Global Sourcing Model. Именно эти два основных аспекта, характеризующие состояние российской ИТ-индустрии, и будут далее нами рассмотрены.

Дальше – только лучше

Структура российского ИТ-рынка, к сожалению, пока сильно отличается и от мирового рынка, и от рынка Западной Европы (см. таблицу). Очевидно, что с точки зрения первой из рассмотренных выше глобальных тенденций, российский рынок отстаёт от развитых стран запада на много лет.

Сравнение структуры ИТ-рынка России с мировым и западно-европейским рынками

	Мировой ИТ-рынок			ИТ-рынок западной Европы			ИТ-рынок России		
	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR(%) 2004-2008	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR(%) 2004-2008	(\$M)	Доля ИТ-рынка	CAGR(%) 2004-2008
Оборудование	352 785	33%	2,8	92 052	29%	2,8	5,9	69%	20,1
ПО	92 513	9%	6,2	27 731	9%	5,2	0,8	9%	35,4
ИТ-услуги	608 108	58%	6,0	192 804	62%	4,9	1,8	21%	25,2
Всего	1 053 406	100%	4,0	312 587	100%	3,9	8,5	100%	21,6

Источник: Gartner, ЛИНЭКС

Напрашивается традиционный российский вопрос: так насколько же далеко мы отстали от Запада? Самое интересное, что ответ на этот вопрос существует: отстаём примерно на 10 лет. К такому выводу пришли аналитики Лиги независимых экспертов (ЛИНЭКС www.linex.ru) на основании проведённого ими этим летом [исследования \(см. врезку 1\)](#).

Насколько высокую цену заплатила российская ИТ-индустрия за своё десятилетнее отставание от запада, показали результаты другого исследования ЛИНЭКС, называющегося «Новый международный страновой рейтинг зрелости рынков ИТ-услуг (ИТС-СМИ)» и опубликованного в конце ноября аналитическим агентством премиум-информации для бизнеса Datamonitor (Великобритания).

Цена десятилетнего отставания оказалась весьма высока – последнее место России в этом международном рейтинге (см. врезку 2). Как же такое могло произойти?

По мнению Ника Майеса, главы аналитического центра по ИТ-услугам агентства Datamonitor: «Индии, Китая и России, не смотря на их растущую привлекательность среди западных клиентов для проведения дешёвых программных разработок, не смогли пока добиться реальных успехов на своих внутренних рынках ни в деле инвестирования в ИТ, ни в получении от ИТ серьёзной отдачи». В этих словах весьма ёмко и лаконично

сформулированы две основные проблемы, стоящие перед Россией в борьбе за более престижное место в рейтинге, – недостаточное инвестирование средств в ИТ и слабая отдача от использования ИТ

Так в чём же корень этих проблем? Весьма убедительный ответ на этот вопрос дают аналитики Gartner в опубликованном ими исследовании «Creating an Economic Framework That Exploits IT». Хотя Россия напрямую и не являлась объектом данного исследования, посвященного выработке рекомендаций для правительств всех стран мира, выводы авторов отчета поразительно созвучны российским реалиям. Так в качестве главных преград на пути инвестиций в ИТ и получения от ИТ высокой экономической отдачи авторы называют такие явления, как коррупция, доминирование групповых, «семейных» интересов, назначение руководителями на ответственные посты лишь людей из своего ближнего круга знакомств, проталкивание группами инсайдеров-фаворитов во власти выгодных для «крышуемого» ими бизнеса решений. Насколько это применимо к России – судите сами. Однако, на наш взгляд, точнее не скажешь.

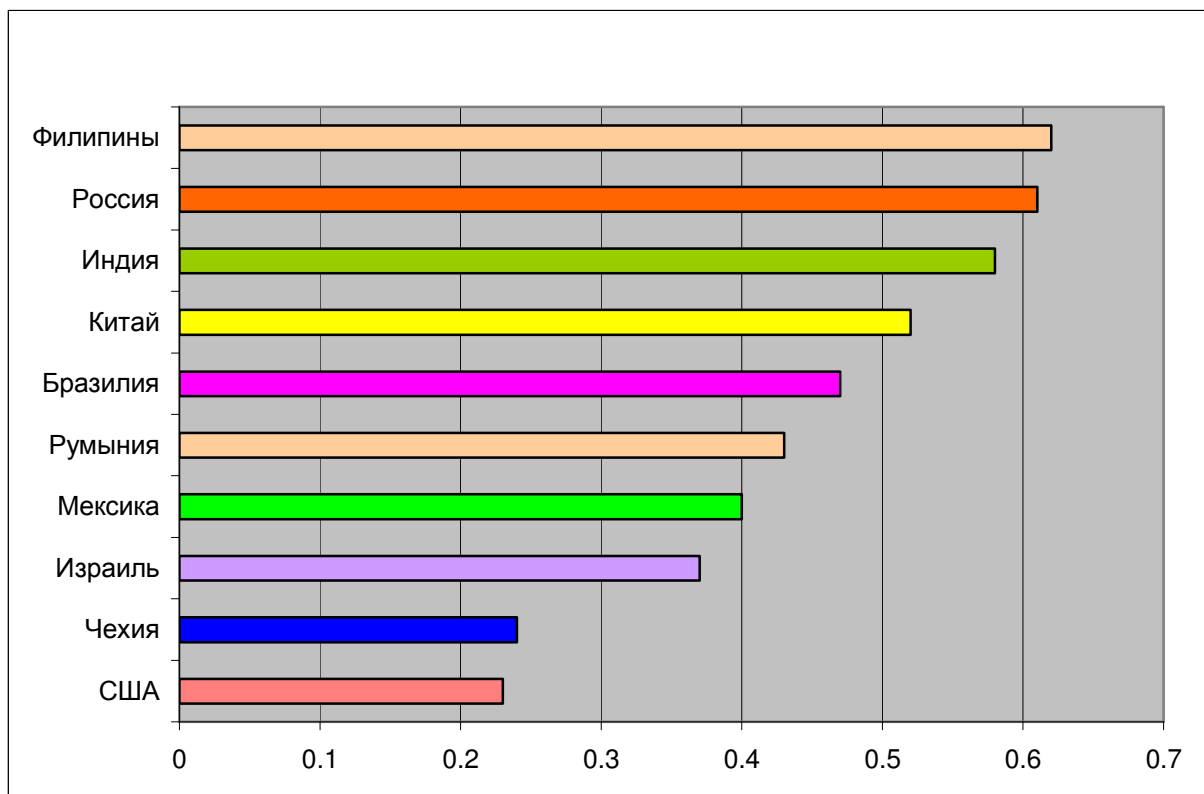
Но помимо названной аналитиками Gartner преграды, универсальной для любой страны мира, в России также существует и своя специфика, заключающаяся в векторе мышления российской власти и бизнеса, направленном в прошлое, а не в будущее. Это прошлое, продолжающееся, к сожалению, и в настоящем России, характеризуется единственной экономической доминантой – экспортом энергоносителей. В то время, когда все наиболее развитые страны мира движутся в направлении построения у себя экономики знаний, Россия, будучи баснословно богата энергоресурсами, и обладая при этом неприлично бедным населением, в направлении экономики знаний двигаться пока не собирается.

В завершение анализа состояния российского внутреннего рынка ИТ-услуг, хотелось бы внести хоть какую-то оптимистическую ноту – Россия уже на последнем месте, и, следовательно, дальше может быть только лучше. Темпы роста рынка ИТ-услуг в России – одни из самых высоких в мире, так что уже, возможно, через год, Россия сможет занять в рейтинге ИТС-СМІ более высокое место.

Неиспользуемый потенциал

Как уже отмечалось выше, в относительно бедных, но активно развивающихся странах, крайне важную роль в национальных ИТ-индустриях играет экспорт ИТ-услуг, предоставляемых в рамках глобальной модели предоставления услуг (ГМПУ). В мире насчитывается около пятидесяти таких [стран \(см. врезку 2\)](#). Безусловным лидером среди них сегодня является Индия. Однако уже сегодня большинство западных экспертов считают, что монопольному лидерству Индии в данном вопросе скоро придёт конец. Дело в том, что мировой бизнес более не желает «складывать яйца в одну корзину», тем более, что оценка политико-экономических рисков для оффшорных инициатив в Индии не многим меньше, чем, например, у сегодняшней России (см. рис. 4).

Рис. 4 Национальный индекс политико-экономических рисков для оффшорных инициатив



Источник: Gartner

Развитые страны уже начали искать альтернативы Индии при использовании ГМПУ. И если по части так называемых низкоуровневых видов услуг (Low-End Services), потенциальным приемником Индии, скорее всего, станет Китай, то в части высокоуровневых видов услуг (High-End Services), наилучшие шансы имеет Россия (см. врезку 3).

К группе высокоуровневых видов услуг относятся наиболее сложные виды ИТ-услуг (например, разработка новых классов заказных приложений) и практически все виды аутсорсинга знаний. Высокоуровневые услуги с каждым годом увеличивают свою долю в общем объеме предоставляемых по миру услуг. Объясняется это, в первую очередь, чисто экономическими причинами – за них платят более чем в два раза дороже. Переход наиболее подготовленных провайдеров услуг от предоставления низкоуровневых услуг к высокоуровневым уже начался и будет, по мнению экспертов, играть весьма важную роль в трансформации ГМПУ (см. рис. 5).

Рис. 5 Трансформация глобальной модели в сторону повышения доли предоставляемых высокоуровневых услуг



По оценке аналитиков LINEX (с учётом прогнозов Evaluesere, NASSCOM и McKinsey), сегодняшний мировой рынок низкоуровневых видов услуг (включая ИТ-услуги и ИТ-ориентированные услуги), предоставляемых по ГМПУ, составляет порядка \$31 млрд., тогда как сегодняшний объём рынка высокоуровневых услуг не превышает \$5 млрд. Согласно прогнозам нашей лиги, к 2010 году объёмы этих рынков составят соответственно \$70 млрд. и \$33 млрд.

Индия, по оценке экспертов Evaluesere, готова к 2010 году взять на себя реализацию около \$18 млрд. низкоуровневых видов услуг и порядка \$12 млрд. высокоуровневых услуг. Для достижения этих показателей Индии нужно будет дополнительно к уже занятым сегодня экспортом услуг 270 тыс. ИТ-специалистов мобилизовать примерно 800 тыс. ИТ-специалистов.

Чем сможет ответить на это Россия, зависит от того, будет ли, как и прежде, российская ИТ-индустрия находиться вне сферы национальных российских интересов, или же, наконец, ситуация изменится, и появится новый национальный проект в этой области.

Потенциал для кардинального прорыва в экспорте высокотехнологических услуг у России есть. Если бы, подобно странам, близким России по образовательному уровню (США, Великобритания и т.д.), мы смогли бы привлечь для работы в ИТ-индустрии, скажем, 3% населения, – то количество ИТ-специалистов составило бы у нас более 4 млн. человек (по данным за 2004 год, в США работают более 10 млн. ИТ-специалистов, а в Великобритании около 1,7 млн.). Задействовав, подобно Индии, две трети этих специалистов в области экспорта ИТ-ориентированных и чистых ИТ-услуг, Россия могла бы получить ресурсный пул из более, чем 4 млн. человек. А имея такой ресурсный пул ИТ-специалистов (до 20% из которых, согласно оценкам экспертов, можно было бы задействовать для предоставления высокоуровневых услуг), Россия могла бы зарабатывать на этом суммы, соизмеримые с сегодняшним экспортом энергоносителей (см. рис 6).

Рис. 6 Оценка объёмов российского экспорта ИТ-ориентированных и ИТ-услуг в 2004г в сравнении с экспортным потенциалом России

Вид услуг	Низкоуровневые услуги	Высокоуровневые услуги
Цена за час	\$11	\$24
Годовой доход на одного ИТ-специалиста	\$22 000	\$48 000
Число ИТ-специалистов сегодня занятых в этой области	9000	3000
Выручка от их деятельности (млн.)	\$198	\$144
Потенциальное число ИТ-специалистов для этой области	2130000	530000
Выручка от их деятельности (млн.)	\$46 860	\$25 440

Источник: ЛИНЭКС

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, даже если эти технопарки действительно построить, поскольку масштаб цели требует мобилизации гораздо более серьёзных финансовых и людских ресурсов, а также долгосрочного стратегического планирования на уровне национального проекта.

По сути, названная цель есть не что иное, как превращение российской экономики из экономики экспорта энергоресурсов в экономику знаний. А другого продуктивного способа для России занять достойное место в мировой постиндустриальной экономике, по нашему мнению, просто нет.

Врезка 1

Будущее российского рынка

Прошедшим летом, в выпусках рубрики «Executive-прогноз» российского издания еженедельного бизнес-профайла [Global Computing Services](#) анализировались результаты ряда опросов, проведенных среди руководителей российских ИТ-компаний и читателей бизнес-профайла, работающих в различных индустриальных областях.

В ходе анализа полученных ответов, проводившие опросы эксперты натолкнулись на удививший их факт – ответы на вопросы о сегодняшнем состоянии российского рынка аутсорсинга практически совпадали с ответами на аналогичные вопросы, опубликованные западными аналитиками в 1996 году на основе опросов, проводившихся ими в США и развитых странах Европы в 1995 г.

Тогда эксперты ЛИНЭКС задались вопросом: а существуют ли такие аспекты в развитии ИТ-рынков, которые повторяются на рынках разных стран в независимости от их специфики? Существуют же такие характеристики, как динамика изменения структуры рынка или тренды основных потребительских мотиваторов на вложение средств в те или иные рыночные сегменты, которые на высокотехнологичных рынках разных стран (например, на рынках мобильной связи) проходят весьма похожие этапы развития, хотя и со сдвигом во времени.

Для более детального исследования этой темы аналитики ЛИНЭКС попытались более подробно сравнить характеристики западных рынков ИТ-услуг десятилетней давности с характеристиками сегодняшнего российского рынка ИТ-услуг.

Результаты оказались более чем занимательные – большинство структурных и динамических характеристик при сравнении были практически одинаковыми. Вот лишь некоторые из них.

- структура и динамика консалтинга и аутсорсинга, как сегментов рынка ИТ-услуг;
- соотношения между различными видами услуг, заказываемых клиентами по аутсорсинговым контрактам (например, обслуживание и эксплуатация локальных сетей, менеджмент десктопов, обеспечение работы Help Desk и т.д.);
- приоритетные перечни основных мотиваторов для перехода на аутсорсинг (например, повышение уровня предоставляемых сервисов, концентрация ресурсов на основном бизнесе клиента, повышение эффективности используемых ИТ и т.д.);
- процент клиентов, использующих или планирующих переход на аутсорсинг;
- степень желаяния и готовности клиентов к привлечению сторонних фирм для выработки стратегии развития ИТ;
- взвешенные оценки различных факторов за и против привлечения ИТ-Сервис провайдеров в качестве консультантов по оптимизации ИТ-инфраструктуры клиентов.

В качестве сравнительной базы при проведении этого исследования, использовались данные Dataquest Professional Service Trends 1996 и агрегированные данные из опросов, проводившихся за последний год на российском ИТ-рынке Лигой независимых экспертов.

Основной вывод, полученный в результате проведенного исследования таков: нынешнее состояние российского рынка ИТ-услуг, его основные тренды и движители (по крайней мере, в части, касающейся консалтинга и аутсорсинга) аналогичны соответствующим показателям, характерным для западных рынков примерно десятилетней давности.

При этом, конечно, нужно признать, что, если данные Dataquest, несомненно, репрезентативны и исчерпывающие, то об использованных в ходе проведенного анализа российских данных вряд ли можно такое утверждать без некоторой натяжки. Тем не менее, с учетом российской специфики, можно предположить, что на информацию, полученную в ходе российских опросов, можно положиться.

Что же касается ценности проделанного анализа и его основного вывода, то можно предположить следующее.

При наличии острейшего дефицита достоверной информации о состоянии и трендах сегодняшнего российского рынка ИТ-услуг, можно и нужно при его исследованиях принимать в расчет весьма широкий спектр характеристик, свойственных западному рынку ИТ-услуг десятилетней давности.

Поскольку основные структурные и динамические показатели сегодняшнего российского рынка ИТ-услуг совпадают с аналогичными показателями, имевшими место на западе 10 лет назад, то можно со значительной достоверностью прогнозировать конкретные пути развития российского рынка ИТ-услуг и его динамику, опираясь на соответствующую информацию о развитии западного рынка ИТ-услуг после 1995 года.

Последнее из предположений означает, что можно попытаться перейти из плоскости рассуждений вроде – «лежит у тебя, соколик, на сердце дама бубновая» – в плоскость рассуждений вроде – «ждет тебя, соколик, поздняя дорога в казенный дом».

Такую попытку и предприняли аналитики ЛИНЭКС, поставив перед собой задачу определения перспектив развития российского рынка ИТ-услуг, отталкиваясь от предположения о его десятилетнем отставании от западного и следуя трендам и структурной динамике, проявившимся на западном ИТ-рынке после 1995 года.

Главные из прогнозируемых бизнес-трендов на российском рынке ИТ-услуг в 2005-2015 годах

Превращение ИТ-услуг в главный мотиватор при инвестировании клиентами средств в ИТ. Для пояснения этого, обратимся к аналогии из области автомобилестроения. Сегодня любой из выпускаемых автомобилей – по крайней мере, за пределами России – обеспечивает своему владельцу достойное исполнение своей основной функции – средства передвижения. Потребитель же при покупке нового автомобиля в основном ориентируется на всякие дополнительные сервисы: круиз-контроль, АБС, климат-контроль, системы безопасности и т.д. и т.п. Так и при вложении средств в ИТ – дополнительные сервисы (ИТ-услуги) становятся определяющим фактором для покупателя. Более того, именно появление новых сервисов чаще всего побуждает клиентов менять одни ИТ на другие.

Изменение потребительской парадигмы в применении ИТ – от перехода на новые технологий обработки информации к оптимизации процессов управления обработкой информации. Возвращаясь к нашей автомобильной аналогии, можно сказать, что наиболее ценными и востребованными для клиента сервисами становятся такие, которые берут на себя оптимальное исполнения тех или иных его функций. Автомобилист теперь знает, что и АБС, и система курсовой устойчивости, и прочие аналогичные сервисы справятся с исполнением соответствующих функций лучше, чем это в состоянии сделать он сам. И поэтому он выбирает

автомобиль, оснащенный этими дополнительными сервисами. В идеале, когда водителям будет предложен сервис, выполняющий функции автопилота, он станет главным необходимым требованием при покупке. В области ИТ происходит то же самое. Самыми главными для клиентов становятся задачи эффективного менеджмента своими ИТ-активами, и на первый план выходят десктоп-менеджмент, менеджмент ИТ-инфраструктурой, менеджмент приложениями и т.д. и т.п. В идеале все идет к автопилоту, т.е. к аутсорсингу – передаче исполнения клиентских ИТ-функций оптимально работающему «устройству», в роли которого выступает ИТ-сервис провайдер.

Ключевые тренды аутсорсинга в России 2005-2015 гг.

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.)

Камодизация (переход на более дешевые, повторяемые, быстро внедряемые и легко интегрируемые решения) многих областей аутсорсинга, и в первую очередь, аутсорсинга ИТ-инфраструктуры.

Превращение аутсорсинга бизнес-процессов в самый быстрорастущий сегмент рынка профессионального сервиса.

Ключевые тренды консалтинга в 2005-2015 гг.

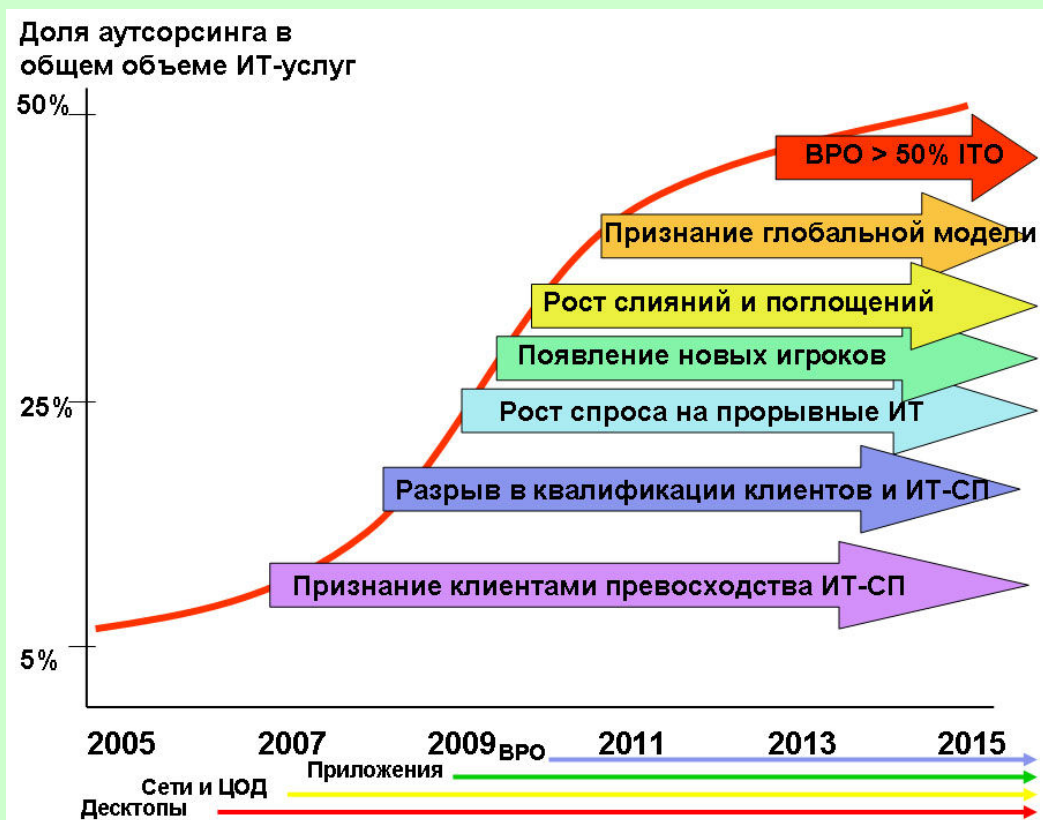
Постоянный рост взаимосвязи и интеграции ИТ-консалтинга и управленческого консалтинга, сопровождаемый изменением целевой аудитории консалтинга от руководителей подразделений до высшего руководства компаний.

Повышение клиентских требований к консультантам в плане одновременного наличия у них и стратегической, и операционной, и индустриальной, и, естественно, ИТ экспертизы.

Превращение консалтинга в один из главных стимуляторов и вспомогательных инструментов для клиентов в вопросах их перехода на аутсорсинг.

Бурный рост консалтинга в различных областях конвергенции горизонтальных и вертикальных ИТ.

На основании сформулированных выше предположений, эксперты ЛИНЭКС разработали десятилетний прогноз основных параметров и вех в развитии аутсорсинга на российском ИТ-рынке (см. рисунок).



Пояснения к рисунку:

- **Признание клиентами превосходства ИТ-СП** – за счет реинжинеринга используемых ими моделей и процессов предоставления услуг, ИТ-СП выходят на такой уровень качества и стоимости своих сервисов, который становится трудно достижимым для внутренних ИТ-департаментов клиентов (и в первую очередь, из-за необходимости масштабных инвестиций в непрофильную для клиентов деятельность). Клиенты признают превосходство компетентности и уровня экспертизы ИТ-СП, как в части технологических решений, так и в части менеджмента процессами внедрения и эксплуатации ИТ.
- **Разрыв в квалификации клиентов и ИТ-СП** – из-за большей финансовой и карьерной привлекательности многие наиболее квалифицированные ИТ-специалисты переходят на работу к ИТ-СП. Разрыв в квалификации ИТ-персонала клиентов и ИТ-СП становится все больше. Клиенты признают, что, с наименьшим риском потерять вложенные деньги, лучше покупать наиболее ценных специалистов и ИТ-СП.
- **Рост спроса на прорывные ИТ** – рост спроса на информационные технологии, способные радикально улучшить характеристики основного бизнеса клиентов.
- **Появление новых игроков** – число игроков на рынке ИТ-услуг активно пополняется. На рынок выходят: а) небольшие сервисные компании, специализирующиеся в узких промышленных областях; б) совместные предприятия, первоначально созданные между крупными ИТ-СП и их клиентами в рамках своих проектов, но теперь выходящие на «внешний рынок» в) бывшие ИТ-подразделения тех клиентов, которые инвестировали серьезные средства в их развитие, и превращающиеся теперь, в той или иной форме, в самостоятельных провайдеров услуг.
- **Рост слияний и поглощений** – слияния и поглощения становятся одним из основных способов расширения бизнеса на рынке ИТ-услуг.
- **Признание глобальной модели** – в целях снижения расходов на покупаемые ИТ-услуги, клиенты начинают их закупать по глобальной модели (т.е. оншор – в России, нишор – в ближнем зарубежье, офшор – в дальнем зарубежье).
- **Объем ВРО превышает 50% от объема ИТО** – объем аутсорсинга бизнес-процессов клиентов превышает 50% от объема аутсорсинга их ИТ-функций.

Левый край стрелок под осью абсцисс показывает, когда соответствующий из видов аутсорсинга (аутсорсинг десктопов, аутсорсинг сетевой инфраструктуры и центров обработки данных, аутсорсинг приложений, аутсорсинг бизнес процессов) начнет применяться более чем 30%-ми крупных российских компаний.

Врезка 2

Россия замыкает новый международный рейтинг

Новый международный страновой рейтинг зрелости рынков ИТ-услуг **IT-Services Country Maturity Index (ITS-CMI)** разработан и рассчитан аналитическим центром российской Лиги независимых экспертов в области ИТ (**ЛИНЭКС**) на основе статистических данных Gartner Dataquest (июль 2005), IDC (август 2005) и 2004 CIA World Factbook (сентябрь 2005). Рейтинг ITS-CMI представляет собой аналитический инструмент для комплексной оценки уровня зрелости в вопросах эффективного использования информационных технологий, достигнутого различными странами.

Рейтинг ITS-CMI учитывает *три базовых показателя*:

- технологический уровень страны с точки зрения востребованности ИТ;
- уровень рыночной потребительской зрелости ИТ;
- уровень развитости (разнообразия и сложности) предоставляемых в стране ИТ-услуг

Для оценки технологического уровня страны с точки зрения востребованности ИТ используется отношение общих расходов на ИТ к объему ВВП страны.

Уровень рыночной потребительской зрелости рассчитывается как отношение объема предоставляемых на рынке ИТ-услуг к общему объему ИТ-рынка.

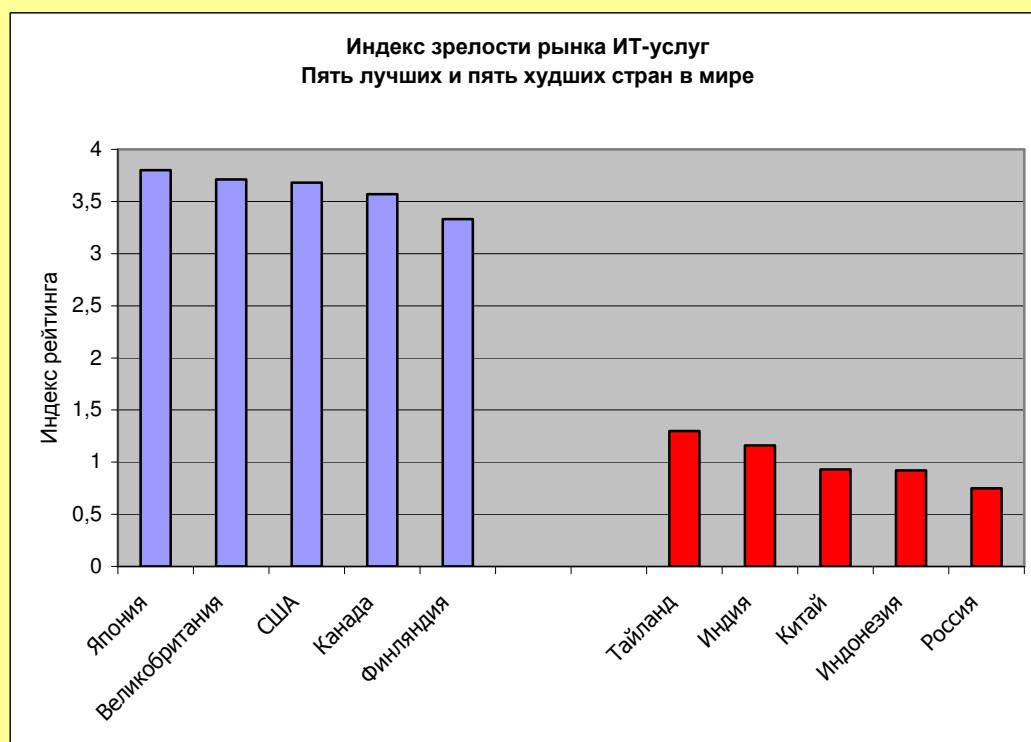
Уровень развитости (разнообразия и сложности) предоставляемых в стране ИТ-услуг является наиболее значимым для оценки зрелости, и его оценка базируется на трех характеристиках рынка:

- отношение объема средств, расходуемых в стране на поддержку и обслуживание аппаратных и программных ИТ-продуктов, к расходам на их приобретение;
- отношение расходов на аутсорсинг к общим расходам на покупку ИТ-услуг;
- отношение расходов на аутсорсинг бизнес-процессов к общим расходам на покупку ИТ-услуг.

Для получения значения ITS-CMI, все вышеуказанные пять отношений нормируются, а затем складываются. По полученному итоговому рейтингу в *десятку стран лидеров* входят: Япония, Великобритания, США, Канада, Финляндия, Австралия, Новая Зеландия, Швеция, Нидерланды, Германия. Эти и ещё шесть стран, значение ITS-CMI для которых превышает 2,5, образуют группу так называемых «*зрелых стран*».

Страны, значение ITS-CMI которых находится в диапазоне 1,50—2,49, составили группу т.н. *созревающих стран*. Третью группу составили страны, имеющие показатель ITS-CMI меньше 1,50. Они причислены разработчиками рейтинга к *развивающимся странам*.

Среди 37 стран, для которых рассчитан ITS-CMI, максимальное индекса значение имеет Япония (3,80), а самое низкое значение – 0,75 – имеет Россия.



Источник: ЛИНЭКС

Новый рейтинг показывает превосходство Японии, США и Великобритании, как в расходовании средств на развитие ИТ-услуг, так и в получении отдачи от вложенных средств. В то же время, новый рейтинг показал гигантское отставание ряда стран (и в их числе, к сожалению, Россия), которым пока не удалось добиться реальных успехов на своих внутренних рынках ни в деле инвестирования в ИТ, ни в получении от ИТ серьезной отдачи.

Россия может играть в высшей лиге глобального экспорта услуг

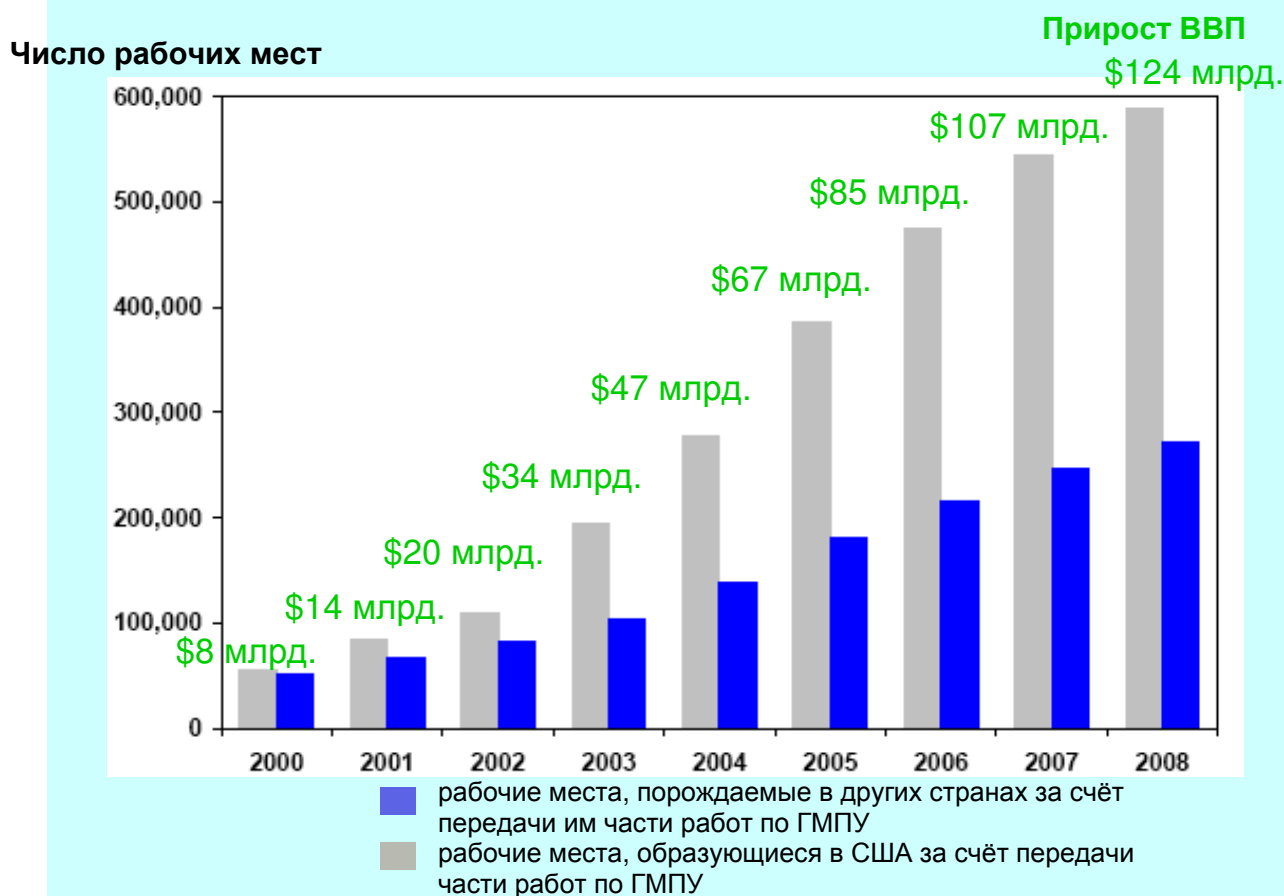
Глобальная модель предоставления услуг (ГМПУ) становится главным фактором, определяющим структуру и динамику развития мирового рынка ИТ-ориентированных услуг. К таким услугам, помимо уже ставших привычными услуг по внедрению, поддержке и развитию самих ИТ, сегодня также относятся услуги по аутсорсингу бизнес-процессов ((Business Process Outsourcing – BPO) и услуги по аутсорсингу знаний (Knowledge Process Outsourcing – KPO). Причем для двух последних имеются в виду такие классы бизнес-процессов и такие виды процессов применения знаний, для которых ИТ-составляющая в их сегодняшних технологических реализациях является базовым элементом.

Аутсорсинг бизнес-процессов касается, прежде всего, различного рода call-центров, бухгалтерии и финансов, а также систем, обеспечивающих работу с корпоративными кадровыми ресурсами (HR). Спрос на этот класс сервисов по ГМПУ составит, по оценке Evalueserve, к 2010 году более \$150 млрд., и удовлетворяться этот спрос в связи с нехваткой людских ресурсов будет лишь на 40%.

Аутсорсинг знаний включает в себя такие виды сервисов, как работа с базами знаний, инжиниринг и дизайн, биотехнологические и фармакологические расчеты, обработка юридических, патентных и страховых данных и т.д. и т.п. Потребность в получении этого класса сервисов по ГМПУ составит по оценке Evalueserve к 2010 году не менее \$16 млрд.

Главным потребителем услуг по ГМПУ являются высокоразвитые страны, и прежде всего, США. Для этих стран, использование ГМПУ является одним из важнейших факторов эффективности их экономики. По данным Global Insight, Inc., США, отдавая сотни тысяч своих рабочих мест в другие страны, тем самым порождает, как минимум, вдвое больше рабочих мест в самих США, обеспечивая тем самым прирост своего ВВП в десятки миллиардов долларов (см. рис.1).

Рис. 1 Число рабочих мест, отдаваемых и тем самым порождаемых США при использовании ГМПУ. Прирост ВВП, получаемый США в результате использования ГМПУ



Источник: Global Insight, Inc. 2005

Что же касается стран, располагающих, по мнению экспертов, наибольшим потенциалом в использовании ГМПУ, то Россия находится в группе лидеров (см. рис. 2).

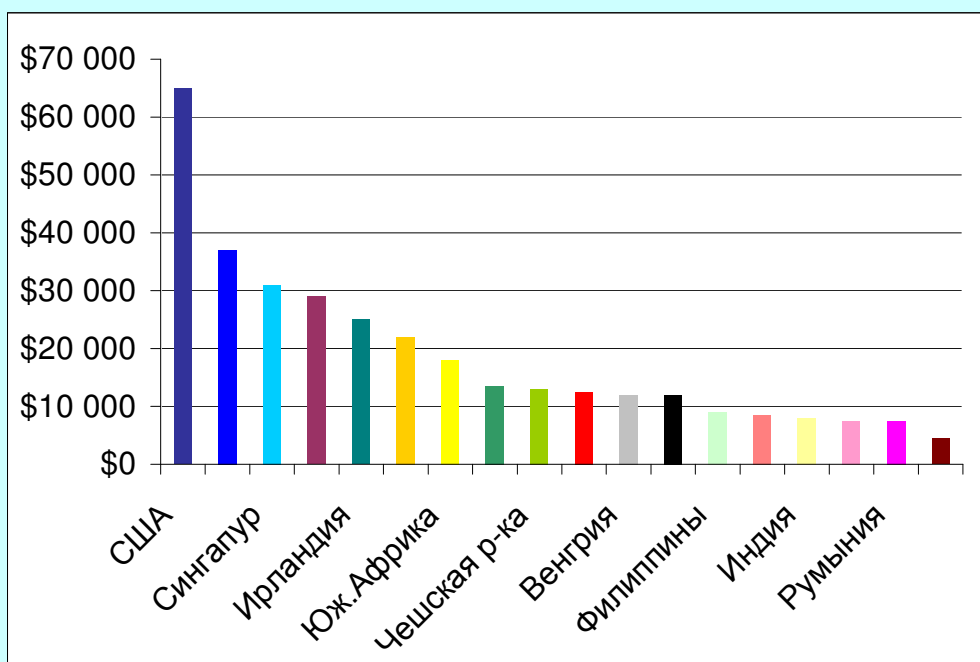
Рис. 2 Страны мира, потенциально пригодные для использования ГМПУ

Лидер и его основные конкуренты	Перспективные игроки	Новички, которым еще нужно подтянуться
Венгрия ИНДИЯ Ирландия Канада Китай Израиль Малайзия Мексика Северная Ирландия Филиппины Польша Россия Чешская республика Южная Африка	Австралия Беларусь Болгария Бразилия Коста-Рика Египет Эстония Ямайка Латвия Литва Маврикий Новая Зеландия Румыния Сингапур Словакия Испания Украина	Аргентина Куба Фиджи Гана Марокко Непал Никарагуа Пакистан Сенегал Словения Южная Корея Шри-Ланка Тайвань Таиланд Тунис Турция ОАЭ Венесуэла Вьетнам

Источник Gartner (Июнь 2005)

Объясняется это следующим. Во-первых, по главному критерию – стоимости людских ресурсов, потенциально пригодных для использования в бизнесе по ГМПУ, – Россия выглядит совсем неплохо (см. рис. 3). И хотя в Индии и Китае стоимость людских ресурсов ещё ниже, чем в России, но во многих других странах из группы лидеров она выше российской. Это справедливо даже для Бразилии – четвертой стране, входящей наряду с Россией, Индией и Китаем в т.н. группу BRIC, которая, по мнению экспертов Goldman Sachs, будет одним из определяющих факторов мирового экономического развития в XXI веке.

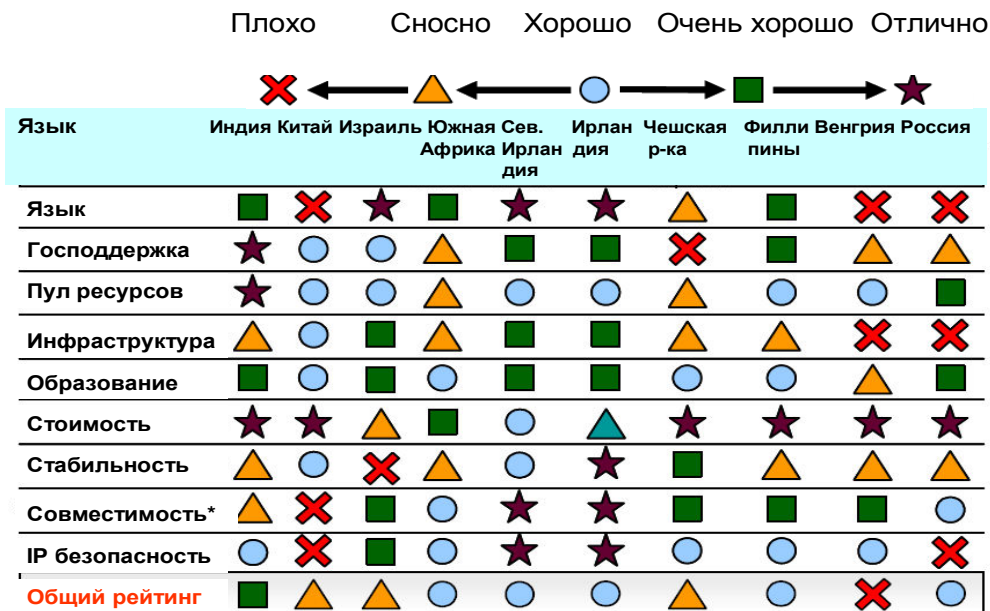
Рис. 3 Средние зарплаты программистов в 2004 году



Источник Gartner (Июнь 2005)

Во-вторых, даже по сводному рейтингу, разработанному в этом году экспертами Gartner и учитывающему девять основных индикаторов пригодности стран для ГМПУ, Россия практически ничем не уступает таким странам из лидирующей группы, как Южная Африка, Сев.Ирландия, Ирландия и Филиппины (см. рис 4). По сути, лучший рейтинг имеют лишь безусловный лидер – Индия, а также Китай, Израиль и Чешская республика.

Рис. 4 Квалификационные индикаторы оценки стран для использования ГМПУ



*) имеется в виду совместимость культур и традиций бизнеса

Источник Gartner (Июнь 2005)

Таким образом, не будет преувеличением сказать, что Россия не только имеет все шансы играть в высшей лиге стран, поставляющих услуги по ГМПУ, но и вполне может рассчитывать, как минимум, на выход в четвертьфинал этих мировых соревнований.