# «МЫ ДОЛЖНЫ СЕЙЧАС СДАТЬ МОЗГИ В АРЕНДУ»

## ТАК ОПРЕДЕЛИЛ ТЕКУЩУЮ МОДЕЛЬ УЧАСТИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ РФ ДМИТРИЙ МИЛОВАНЦЕВ. ПОТОМ ЭТИ МОЗГИ ДОЛЖНЫ ВЕРНУТЬСЯ В РОССИЙСКИЙ ХАЙ-ТЕК, В ТОМ ЧИСЛЕ НА РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЙ ПЕРЕЖИВАЕТ СЕЙЧАС ПЕРИОД КОНСОЛИДАЦИИ И ПЕРЕХОДА К ОТКРЫТОСТИ. С РЕГУЛЯТОРОМ РЫНКА БЕСЕДОВАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ИГОРЬ ПИЧУГИН.

**BUSINESS GUIDE:** Крупные российские ИТ-компании всерьез рассматривают биржевые способы монетизации своих прошлых и будущих достижений. К чему приведет движение по этой дороге сами компании и рынок в целом?

**ДМИТРИЙ МИЛОВАНЦЕВ:** Если посмотреть на структуру российского ИТ-рынка, то можно увидеть, что компании делятся на две категории — универсальные (развивающие несколько направлений) и специализированные. Проблемы консолидации универсальных компаний заключаются в следующем: в их бизнесе большую долю занимают поставки техники. Из-за известных проблем с таможней и по ряду других причин они не могли должным образом капитализироваться. В последнее время все крупные игроки настойчиво пытаются решить эту проблему, поскольку понимают, что стоимость бизнеса напрямую зависит от того, насколько он открыт и прозрачен. Все они ведут между собой дискуссии о том, как за счет сделок слияния и поглощения повысить рыночную долю и диверсификацию бизнеса. У специализированных компаний свои резоны, им нужно обезопасить свой бизнес. В группу «Компьюлинк», например, вошли несколько компаний, которые, оказавшись в холдинге, получили доступ к новой клиентской базе и пользовались другими возможностями группы.

Консолидация на ИТ-рынке будет идти под влиянием двух факторов — конкуренции со стороны глобальных ИТ-вендоров и выхода на этот рынок крупных российских финансово-промышленных групп. Необязательно все они, как АФК «Система», будут строить вертикально интегрированные структуры. Но ее модель изучают, хотя и не все, наверное, придут к одинаковым выводам. Так что, я думаю, мы увидим ярко выраженные процессы консолидации на уровне крупных игроков. А уровнем ниже постоянно будут появляться компании, развивающие нишевые продукты и услуги. Эти ниши требуют специализированного подхода. Скорее всего, на рынке сохранится разделение на крупные универсальные компании и небольшие специализированные. Первые будут управлять мегапроектами, а вторые, способные более квалифицированно выполнять специальные задачи, будут выступать в качестве подрядчиков у крупных системных интеграторов. Мелкие же, мало кому известные фирмы, пытающиеся управлять проектами федерального масштаба, с рынка исчезнут.

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

**ДМИТРИЙ МИЛОВАНЦЕВ**, ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ РФ

**BG:** Дмитрий, попробуйте смоделировать сценарий консолидационного процесса на российском ИТ-рынке. За исходную точку примем нынешнюю ситуацию сильно фрагментированного рынка: ни один из ведущих игроков не контролирует больше 10% рынка, совокупная доля 15 крупнейших компаний — порядка 55%, на рынке остается еще достаточно места для менее крупных игроков. К чему приведет процесс консолидации, скажем, через три года?

**Д. М.:** Думаю, пропорция сохранится, но изменится содержание. Сейчас из этих «других» 45%, по ощущениям, процентов 10–15 приходится на проекты, которые люди получили просто за счет административного ресурса. Эта тема уходит с рынка бесповоротно. Рынок в основном формируют крупные заказчики, и они предпочитают работать тоже с крупными и проверенными компаниями, которые могут объяснить каждый свой шаг. Раньше под проект зачастую ставилась фирма-«мартышка», под которой работала крупная компания. Сейчас все отказываются работать через «мартышек», потому что понимают, что из-за проблем «мартышки» потом придут к ним. Думаю, жизнь их этому научила.

Остальная часть этого сектора рынка — следствие работы крупных компаний с фирмами второго эшелона. Куда при проведении рыночных оценок попадают многочисленные партнеры «1С», региональные партнеры НИИ «Восход» по госпрограммам или, скажем, дилеры OCS? Очевидно, в эти «другие» 45%. Сейчас с компаниями второго эшелона работают по двум направлениям: если они обладают лучшими в своем классе специализированными решениями или когда нужно подставить маленьких для выполнения каких-то специфических требований заказчика — маленьких не жалко. Второй контингент со временем исчезнет, первый же будет нарастать. Таким образом, на рынке сохранится пропорция примерно 50 на 50 между ведущими игроками, которые будут контролировать крупнейшие аккаунты и смогут предложить приемлемые решения для среднего бизнеса, и теми, кто обеспечивает региональное присутствие или уникальную компетенцию. И на верхнем уровне возникнет высокий барьер для входа, попасть в число ведущих игроков будет край-

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ИТ-РЫНКЕ ИДЕТ ПРОЦЕСС КОНСОЛИДАЦИИ. КУПЯТ ВАС ИЛИ ПОКУПАТЬ БУДЕТЕ ВЫ?

**Анатолий Карачинский,**
**ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ IBS:**

— Консолидации на российском ИТ-рынке по большому счету нет. Ее и не может быть, если рынок в этом смысле нерыночный, непрозрачный. Производится скупка отдельных активов. Есть несколько моделей для таких сделок. Глупая модель, когда никакой стратегии под покупкой нет: зачем была куплена компания, никто не знает. Осознанные модели, нацеленные на сокращение издержек и достижение синергии. IBS, например, купила компанию Softkey, чтобы устанавливать ее программные продукты на компьютеры Depo. Еще две модели, связанные с повышением капитализации и рыночной доли, у нас просто отсутствуют. Рынок только начинает двигаться в сторону открытости. Так что мы будем участвовать в процессе M&A, но скромно, выборочно, по правильным ценам, исходя из двух соображений — синергия и издержки, чтобы было выгодно и нам, и тем, кого купили.

**Дмитрий Черных, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОРПОРАЦИИ «ГАЛАКТИКА»:**

— Есть много способов расширить свою деятельность и завоевать более высокие позиции на рынке без объединения с другими компаниями. Применимо к ERP-рынку можно скорее говорить о консолидации на продуктовом уровне, чем о консолидации компаний. Некоторые российские ИТ-игроки фактически отказались от разработки и развития собственных ERP-решений и переключились на продвижение других продуктов. «Галактика» же была и остается консолидирующей силой, мы развиваем свою деятельность по разным направлениям. Например, в 2006 году вместе с американским партнером компанией Galantis мы занялись поставкой решений для управления информационными ресурсами (ECM).

**Алексей Кравцов,**
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР KRAFTWAY:**

— Я полагаю, что в секторе ИТ-рынка, связанном с производством аппаратных средств, через три года будет не более двух крупных отечественных производителей, занимающих вместе 30–35% рынка. Еще 35–40% займут международные вендоры. Диверсифицированная рыночная позиция Kraftway, крупные инвестиции, сделанные нами в R&D и развитие производственных мощностей, создают, на мой взгляд, серьезные предпосылки для превращения компании в одну из консолидирующих сил на рынке.

**Феликс Гликман,**
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР TOPS BI:**

— Размер ИТ-компании начинает оказывать прямое влияние на ее конкурентоспособность. Масштабы ИТ-проектов в корпоративном секторе теперь таковы, что выполнить их могут только крупные подрядчики, обладающие необходимыми ресурсами. Поэтому укрупнение бизнеса на ИТ-рынке неизбежно. Но консолидация здесь, на мой взгляд, будет идти гораздо медленнее, чем в других индустриях. Наши основные активы — люди, поэтому риски при сделках M&A высоки. И все же они будут происходить, поскольку, развиваясь лишь за счет органического роста, можно непоправимо отстать и от потребностей рынка, и от конкурентов. В TopS BI сейчас работают более 500 человек, доходы в 2006 году превысили $72 млн, у нас хорошая репутация на рынке. И для дальнейшего развития необходимо рассматривать возможности объединения с другими компаниями. В этом процессе мы, конечно, собираемся выступать консолидирующей силой.

**Борис Бобровников,**
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КРОК»:**

— Российский ИТ-рынок слишком изменчив. Трудно делать какие-то прогнозы, особенно если учитывать предстоящие выборы и вступление в ВТО. Но если консолидация идёт в других отраслях, почему ей не идти в ИТ-отрасли, потребителями которой являются игроки этих отраслей? Бизнес «Крока» устойчиво растет, у нас есть проекты и компетенции, привлекающие в наши ряды новых профессионалов. Поэтому я убежден, что в этом смысле мы сохраним позиции консолидирующей компании.

**Максим Сорокин, ПРЕЗИДЕНТ OCS, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО СТРАТЕГИИ НКК:**

— Если консолидация производится с целью приобретения новых компетенций, ноу-хау или поглощения конкурента, то для этого нужны солидные свободные средства, которые появляются у компаний после выхода на биржу. Пока игроки российского ИТ-рынка на IPO не спешат, все происходящие поглощения небольшие и не влияют кардинально на структуру и расклад сил на рынке. Холдинг НКК уже сейчас имеет возможность приобретать необходимые ему для развития бизнесы. В дальнейшем, когда придет время более масштабной консолидации, у нас будет возможность выбора роли в этом процессе. Каждая компания холдинга в интересах бизнеса и акционеров сможет выбрать свой путь. Ведь консолидация может быть и международной.

**Алексей Голосов, ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ «ФОРС — ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ»:**

— Думаю, через три года на рынке внедренческих проектов с бюджетом в десятки миллионов евро будет представлено порядка десяти крупнейших системных интеграторов. Но возрастет и роль нишевых игроков, владеющих уникальными продуктами и компетенциями. Сейчас наша тактика заключается в создании долговременных деловых альянсов, взаимном объединении ресурсов для выполнения масштабных и сложных проектов. Такие альянсы могут привести ФОРС как к роли консолидирующей, так и консолидируемой силы. На первую роль претендуют наши ключевые направления — разработка ПО и ИТ-консалтинг.

**Михаил Краснов,**
**ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ VERYSELL:**

— Консолидация затронет прежде всего интеграторский и дистрибуторский бизнес, именно в этих сегментах рынка масштаб компании является ее конкурентным преимуществом при условии, что бизнес хорошо организован. Мы рассчитываем остаться консолидирующей силой, у нас уже есть опыт консолидации бизнеса и необходимые управленческие и финансовые ресурсы. Но основным источником роста остается внутренний потенциал компании.

**Юрий Баев, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТЕХНОСЕРВ А/С»:**

— Тренд на консолидацию в ИТ-индустрии как по отраслевым вертикалям, так и по специализациям и решениям очевиден. «Техносерв» заинтересован в активном участии в этом процессе, и мы будем прилагать самые серьезные усилия для того, чтобы стать консолидирующей силой. Это естественный путь. Сдерживающим фактором пока служит непрозрачность ИТ-рынка, из-за чего невозможно провести объективную оценку компаний.

**Олег Гизатуллин, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»:**

— Слияния и поглощения российских ИТ-компаний будут происходить в связи с активизацией западных игроков. Но кто кого — сказать сейчас сложно. Небольшие фирмы самостоятельность, конечно, потеряют, а вот расклад при объединении крупных игроков зависит от личных отношений владельцев компаний. В объединение на равных я не верю: устойчивое развитие бизнеса в таких условиях практически невозможно. Наша компания, безусловно, рассчитывает стать консолидирующей силой на рынке.