



МИХАИЛ БЕЛЯНИН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

ЭТО ВАМ НЕ БУМ

В свое время я много поездил по стране, выясняя, как российские предприятия внедряют информационные технологии. И почти каждая такая поездка приводила меня в полное смятение. Я и до этого недолюбливал пресс-релизы и давно приучил себя делить как минимум надвое все, что говорится на пресс-конференциях IT-компаний. Но после этих поездок я совсем перестал читать пресс-релизы и, за редким исключением, ходить на пресс-конференции.

И вот почему. Столичные PR-менеджеры убеждали меня перед поездкой: «IT-система полгода назад введена в промышленную эксплуатацию». На месте выяснялось, что IT-специалисты предприятия до сих пор работают без праздников и выходных, пытаясь хоть как-то спасти проект и запустить систему в работу. Так повторялось раз за разом, почти с каждой командировкой в регионы. Сначала я думал, что мне просто не везет. Но потом пришел к выводу, что не везет тем, кто усердно читает пресс-релизы и не пропускает ни одной пресс-конференции. Лучше бы они почаще ездили по стране.

Не меньше путаницы в картину российского IT-рынка вносят аналитики. Какими только словами они ни описывают отрасль: «бум», «насыщение», «подъем», «спад» и т. д. Слыша такие оценки, я всегда хочу крикнуть: отправляйтесь лучше в путешествие по стране! И тогда вы сразу поймете, что на IT-рынке нет ни бума, ни насыщения, ни подъема, ни спада. Единственное, что можно сказать о нем определенно: рынок еще очень молод, хотя и развивается уже без малого 20 лет. Да, российские предприятия под завязку забиты компьютерами и другой техникой. Но что касается сложных IT-проектов, то почти все они еще впереди. Особенно учитывая, сколько нужно довести до ума незаконченных проектов и сколько IT-систем внедрить заново.

И касается это не только сектора консалтинговых IT-услуг. К примеру, исследование российского рынка электронных платежей, проведенное корреспондентами VG, наводит на схожие мысли. С одной стороны, об электронных деньгах сегодня говорят все. На язык так и просится избитое слово «бум», но холодные цифры статистики не позволяют его использовать. Остается только согласиться с формулой одного из спикеров этого VG: «Это необъятный рынок». А значит, настоящий бум еще впереди.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МЕДВЕЖЬИ УСЛУГИ

НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО К РАЗВИТИЮ IT-СФЕРЫ В РОССИИ ОТНОСЯТСЯ ПОЧТИ ТАК ЖЕ ТРЕПЕТНО, КАК К НАНОТЕХНОЛОГИЯМ, КОМПАНИИ, СПОСОБНЫХ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ СЛОЖНЫЕ КОНСАЛТИНГОВЫЕ И АУТСОРСИНГОВЫЕ IT-ПРОЕКТЫ, НА РЫНКЕ ПОКА СЧИТАННЫЕ ЕДИНИЦЫ. БОЛЬШИНСТВО ИГРОКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА БАНАЛЬНУЮ ПОСТАВКУ КОМПЬЮТЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ПО. СПРОС НА МАСШТАБНЫЕ IT-ПРОЕКТЫ РАСТЕТ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ, НО СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ КАТАСТРОФИЧЕСКИ НЕ ХВАТАЕТ. МИХАИЛ БЕЛЯНИН

ЧЕРТ ИЗ КОРОБКИ В начале сентября в Москве состоялась конференция, вызвавшая переполох среди экспертов российского IT-рынка и некоторых его игроков. Мероприятие, организованное двумя исследовательскими компаниями — IDC и ЛИНЭКС, началось со скромного заявления главы московского офиса IDC Роберта Фариша: «Мы пересмотрели темпы роста рынка». Вслед за этой негромко произнесенной фразой последовало несколько презентаций, приведших в смятение участников конференции. В ходе совместно проведенного исследования организаторы пришли к заключению, что российский рынок IT-услуг растет гораздо медленнее, чем думали эксперты, инвесторы и заказчики. Если в первой версии отчета IDC говорилось о том, что сегмент IT-услуг в России в 2006 году вырос на 43%, то после расчетов, сделанных по новой методике (предложенной ЛИНЭКС), цифры сократились примерно вдвое.

Как выяснилось, очень многие IT-компании вольно или невольно завышают долю IT-услуг в своем обороте. Наблюдатели рынка догадывались об этом и раньше, но только теперь им были предоставлены точные цифры и сформулированы основные причины недостоверности данных. Оказалось, что главная из них — так называемые проектные поставки оборудования, которые предполагают выдачу обычной дистрибуции с небольшой долей консалтинга за полноценный консалтинговый проект. Кроме того, цифры часто искажаются из-за того, что к общей стоимости контракта прибавляют стоимость контрактов, переданных на субподряд, в результате чего некоторые суммы учитываются дважды. Организаторы мероприятия вежливо заметили, что не винят IT-компании в сознательном искажении данных, однако атмосфера в зале не стала от этого менее напряженной. Приглашенные на конференцию представители ряда крупных компаний нервно выхватывали друг у друга микрофон, пытаясь доказать аналитикам, что их расчеты неверны.

Повод для волнения у них действительно есть. Не всем заказчикам будет приятно узнать, что IT-компания, с которой они заключили контракт, получает свой основной доход от банальных поставок «коробок», а доля «чистых» консалтинговых проектов в структуре ее бизнеса значительно меньше заявленной. Иметь имидж компании, выполняющей исключительно сложные консалтинговые проекты, нынче очень модно. Однако статистика говорит о том, что российский IT-рынок по-прежнему занимается в основном дистрибуцией, проще говоря — торговлей компьютерной и телекоммуникационной техникой и ПО. По некоторым оценкам, на «передвижение коробок» до сих пор приходится более 60% суммарной выручки IT-компаний, хотя с каждым годом эта цифра



ГЛАВА МОСКОВСКОГО ОФИСА IDC РОБЕРТ ФАРИШ ОТКРЫЛ ВСЕМ ГЛАЗА НА РЕАЛЬНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА IT-УСЛУГ

уменьшается. Еще недавно аналитики объясняли падение темпов роста дистрибуторского бизнеса таможенными неприятностями, с которыми IT-компании столкнулись в 2005 году. Однако сейчас очевидно, что дело не только в таможене.

Гораздо более существенная причина — естественное насыщение российских предприятий техникой. «В течение 20 лет своего существования российский IT-рынок решал единственную задачу — устранял тотальный дефицит в области IT», — говорит председатель совета ЛИНЭКС Сергей Карелов. Рынок испытывал нехватку в элементарных вещах, без которых невозможно ведение бизнеса, — компьютерах, серверах, принтерах и оборудовании для создания корпоративных сетей. Конечно, предприятия и сегодня регулярно обновляют парк компьютерного и сетевого оборудования, но об остром дефиците техники речь уже не идет. В том числе поэтому каждая уважающая себя IT-компания сегодня всячески подчеркивает, что основа ее бизнеса — консалтинг, аутсорсинг и прочие высокомаржинальные сервисы, а вовсе не «передвижение коробок». Тем не менее компаний, в структуре которых доля IT-сервисов занимает значительную долю, на рынке не так много.

УСЛУЖЛИВЫЙ РОСТ Впрочем, завышение показателей роста отдельных IT-компаний только полбеды. Гораздо большую тревогу вызывает замедление темпов роста рынка IT-услуг в целом. Сергей Карелов объясняет этот процесс общей экономической ситуацией в стране: «Россия превращается в энергетическую сверхдержаву с весьма специфической конкурентной средой, приспособленной для бизнеса лишь избранных флагманов отечественной экономики». И действительно, ряд исследований свидетельствует об ухудшении показателей деловой конъюнктуры в России, что, разумеется, мгновенно бьет по корпоративным IT-бюджетам. Снижение уровня конкуренции в экономике не лучшим образом сказывается на желании заказчиков затевать сложные долгосрочные IT-проекты и инвестировать в IT солидные суммы. Без компьютеров, принтеров и базового ПО не может работать ни одна компания. А вот без сложных специализированных IT-систем, позволяющих снижать издержки предприятия, худобно, но можно обойтись.

Впрочем, большинство крупных игроков рынка с этой точкой зрения категорически не согласны. «Спрос на IT-услуги неуклонно растет, более того, он растет быстрее, →

СЕГОДНЯ МОЖНО ИМЕТЬ ИМИДЖ КОМПАНИИ, ВЫПОЛНЯЮЩЕЙ СЛОЖНЫЕ КОНСАЛТИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ. ОДНАКО СТАТИСТИКА ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО РОССИЙСКИЙ IT-РЫНОК ЗАНИМАЕТСЯ В ОСНОВНОМ ТОРГОВЛЕЙ КОМПЬЮТЕРНОЙ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ТЕХНИКОЙ И ПО



СТРАТЕГИЯ