аутсорсинг

Догнать Китай

Россия увеличивает свое присутствие на рынке аутсорсинга

информационные технологии

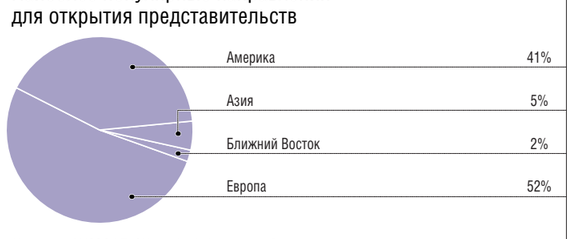
Развитие офшорного программирования в России с недавнего времени стало приоритетной государственной задачей. Произошло это в конце прошлого года, когда президент принял «Концепцию развития рынка информационных технологий в РФ», согласно которой Россия должна стать страной с инновационной экономикой. Хотя «Концепция…» — первый столь масштабный документ, разработанный властью совместно с бизнесом, участники рынка пока перемен к лучшему не заметили. Тем не менее они считают, что реализация мер, заложенных в концепции, позволит России стать второй страной в мире на рынке аутсорсинга после Индии, обогнав Китай.

Бесспорным лидером на рынке аутсорсинга информационных технологий является Индия, которая занимает около 40% этого рынка. Главное преимущество этой страны с точки зрения IT-аутсорсинга — доставшийся в наследство бывшей колонии английский язык, который знает подавляющее большинство более чем миллиардного населения страны. Английский язык считается международным стандартом в сфере информационных технологий, а потому объемную работу по созданию программ написания документации и обслуживания клиентов в рамках кол-центров многие международные компании около 15 лет назад начали активно переносить в Индию. Примерно в то же время индийские власти сделали радикальные налоговые послабления для компаний IT-сектора, что стало второй важной предпосылкой для развития рынка аутсорсинга в Индии, которая сейчас аккумулирует более $11 млрд зарубежных инвестиций в этой передовой сфере экономики.

Сейчас офшорное программирование в Индии — налаженная индустрия, где важнейшую роль играет и подготовка кадров. При каждой компании, работающей в сфере аутсорсинга, существует специализированный университет, из которого специалисты попадают прямиком на работу. Аналогичную схему на рынке используют и в Китае. Эта страна немного обгоняет Россию по оборотам на рынке офшорного программирования — в прошлом году этот сегмент рынка в Китае составил около $1 млрд, в то время как в России такого оборота надеются достичь лишь к концу этого года. По данным ассоциации РУССОФТ, оборот российского рынка офшорного программирования к концу 2005 года должен составить $994 млн.

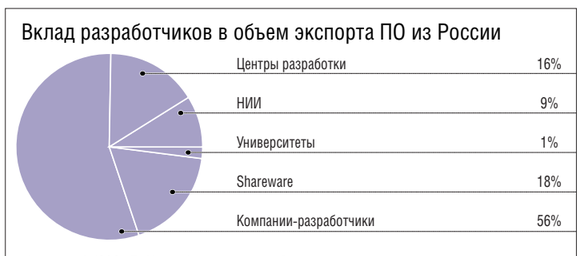
Однако и у Китая, и у Индии, которые в основном занимаются лишь исполнением строго формализованных заказов, существуют трудности в разработке более сложных проектов. И тут у России появляется шанс. «В настоящий момент Россия пытается занять достойное место в мировой индустрии заказного программирования,— считает коммерческий директор компании Luxoft Нил Верещагин.— При этом нашим компаниям приходится пробивать себе дорогу в условиях острой конкуренции, в первую очередь со стороны индийских компаний. Высокий уровень российских специалистов, хорошо развитая инфраструктура в крупных российских городах являются основными причинами, почему западные заказчики выбирают наши компании. У России есть реальный шанс занять одно из лидирующих мест в этом секторе рынка, но для этого российским компаниям нужны благоприятные условия и среда, позволяющие успешно конкурировать и развиваться. В первую очередь это касается налоговой нагрузки, технопарков и системы специализированного образования».

Наиболее популярные направления для открытия представительств



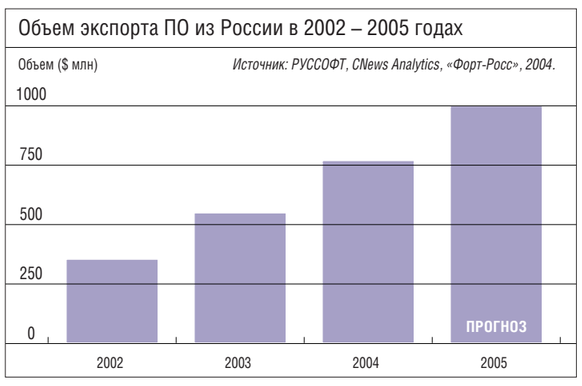
Источник: РУССОФТ, CNews Analytics, «Форт-Росс», 2004.

Вклад разработчиков в объем экспорта ПО из России

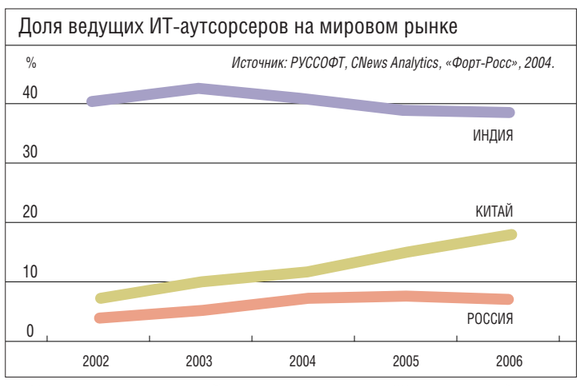


Источник: РУССОФТ, CNews Analytics, «Форт-Росс», 2004.

Объем экспорта ПО из России в 2002 – 2005 годах



Доля ведущих IT-аутсорсеров на мировом рынке



Помочь в этом российским компаниям должны изменения в налоговом и экспортном законодательстве, которые заложены в «Концепции развития рынка информационных технологий в РФ», принятой президентом в начале ноября прошлого года. «Заработная плата может составлять до 80% затрат IT-компаний,— комментирует директор департамента стратегии построения информационного общества Мининформсвязи России Олег Бяхов.— Следовательно, влияние ставки единого социального налога (ЕСН) на финансовые показатели этих компаний чрезвычайно велико. Фактически для IT-сектора действующие ставки социального налога более чем на треть увеличивают реальный уровень затрат, а ведь произведенная продукция облагается еще и НДС. Получается парадоксальная ситуация: у нас и так не самая дешевая рабочая сила в мире, а мы дополнительно снижаем ее конкурентоспособность. Бизнес же все равно вынужден конкурировать с компаниями из стран со значительно меньшим уровнем социальных платежей. Компании создают схемы, которые позволяют им использовать рабочую силу российских программистов, но при этом не платить социальный налог. Типичный подход: нанимают программистов, платят им не зарплату, а авторское вознаграждение и выплачивают его из-за рубежа. Такие платежи не облагаются ЕСН, а подоходный налог составляет 15%. В результате государство все равно не собирает ЕСН, а создаваемая интеллектуальная собственность снова капитализируется за пределами России. Когда мы настаиваем на снижении ставки ЕСН для компаний, которые тратят на зарплату свыше 50% себестоимости, фактически мы предлагаем сохранение той эффективной ставки налогообложения, которая реально используется, но создаем предпосылки для того, чтобы бизнес четко и полностью легально присутствовал в России».

Изменение ставки ЕСН — лишь одна мера по обеспечению благоприятных условий для работы компаний в области офшорного программирования. Согласно концепции, должна быть упрощена схема экспорта программного обеспечения. «Сейчас, например, не существует самого понятия „электронный продукт“,— рассказывает президент ассоциации РУССОФТ Валентин Макаров.— Поэтому в случае экспорта программного обеспечения российские компании испытывают гигантские трудности. Есть ограничения на экспорт продукции, которая может содержать собственность, созданную государственными институтами. Все эти ограничения должны быть сняты, если по итогам принятия концепции будут созданы соответствующие законопроекты».

Несмотря на то что концепция действует вот уже почти полгода, участники рынка пока не заметили позитивных изменений на рынке. «После принятия концепции развития российского IT-рынка компании, работающие в области аутсорсинга, ждут конкретных шагов в этом направлении,— указывает господин Верещагин.— Некоторая ясность наступит в первой половине этого года, когда в марте в Госдуму будут внесены предложения, стимулирующие рост индустрии». «Законопроект о свободных экономических зонах в том виде, в котором он был подан Минэкономразвития, касается сборочных производств, и сейчас наша ассоциация активно пытается доработать его в части, которая затронула бы и офшорное программирование,— говорит Валентин Макаров.— Нельзя давать льготы только тем компаниям, которые работают в технопарках. Явно не все участники рынка согласятся передвинуть свое производство туда».

По прогнозам ассоциации РУССОФТ, если меры концепции будут полностью выполнены, объем рынка экспорта IT-услуг в России через пять-шесть лет вырастет до $10 млрд, из которых более трети придется лишь на офшорное программирование.

ДМИТРИЙ ЗАХАРОВ

Участники рынка офшорного программирования России

Крупнейшими компаниями в области офшорного программирования в России считаются Luxoft и Epam Systems, в которых трудятся более 1 тыс. сотрудников. Большое влияние на рынке имеет и белорусская компания IBA с похожими показателями. Так называемые компании второго эшелона — Aplana, «Аркадия», «Аурига», «Датаарт», «Рексофт», «Терком», VDI — имеют менее 1 тыс. сотрудников.

Провайдеры на доверии

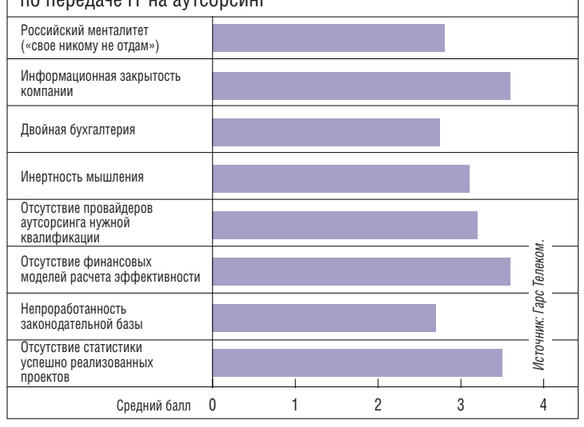
статистика

Аналитическое управление компании «Гарс Телеком» провело исследование, в котором попыталось выяснить, какие факторы препятствуют использованию IT-аутсорсинга в России. Опросив IT-директоров и представителей компаний-провайдеров, аналитики выяснили, что первые требуют примеров использования и четких расчетов эффективности, а вторые сетуют на информационную закрытость и «инертность мышления».

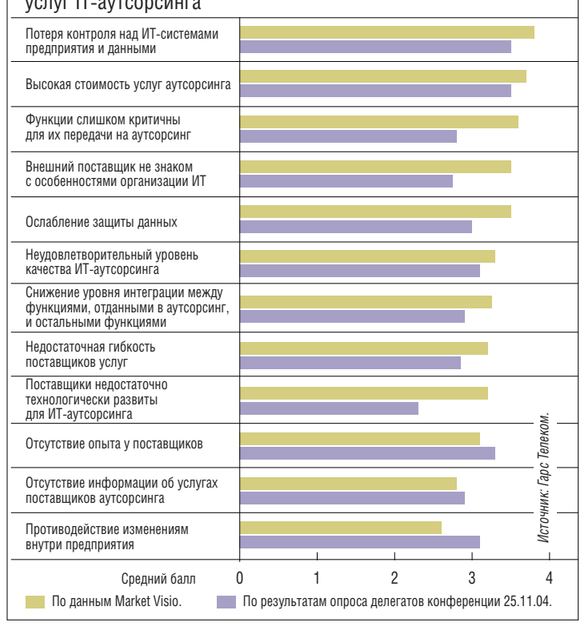
Для оценки динамики рынка аналитики «Гарс Телекома» помимо собственных выкладок использовали результаты исследования, проведенного год назад агентством Market Visio для компании IBS. Как показало исследование, сегодня использованию IT-аутсорсинга больше всего препятствуют три фактора: стоимость услуг, риск потери контроля над IT-системами предприятия и отсутствие у поставщиков опыта.

Впрочем, на рынке все больше информации по IT-аутсорсингу, и игроки начинают всерьез рассматривать его в качестве инструмента развития IT. Косвенным подтверждением этого является и возросшая роль «противодействия изменениям внутри предприятия». Если год назад фактор «внутреннего противодействия» практически никто не называл, то сегодня многие считают его одним из основных. По мнению аналитиков «Гарс Телекома», это говорит о том, что компании гораздо активнее, чем прежде, обсуждают и анализируют возможности применения аутсорсинговой модели, а также пытаются передать на аутсорсинг некоторые составляющие IT предприятий.

Особенности развития российского бизнеса, оказывающие наибольшее влияние на принятие решения по передаче IT на аутсорсинг



Факторы, препятствующие использованию услуг IT-аутсорсинга



Произошла и серьезная переоценка аутсорсинга как модели — раньше IT-директоры опасались ослабления защиты данных, а большинство функций считали слишком важными для передачи их внешней компании. Согласно последнему исследованию, эти факторы потеряли свою значимость.

Аналитики «Гарс Телекома» попытались выделить и некоторые особенности развития российского бизнеса, оказывающие наибольшее влияние на принятие решения о передаче IT на аутсорсинг. Очевидно, что медленное развитие рынка аутсорсинга IT-услуг определяется нежеланием владельцев компаний переходить на новую модель. Причина этого нежелания прежде всего в том, что пока успешных примеров реализации подобных проектов практически нет, так же как и убедительных финансовых расчетов, доказывающих эффективность аутсорсинга.

В итоге компании-провайдеры не могут представить рынку примеры реализованных проектов и финансовые расчеты, а заказчики выжидают, опасаясь отсутствия у них нужной квалификации. В свою очередь, сервис-провайдеры сетуют на информационную закрытость компаний, которые часто оказываются не готовы предоставлять консультантам данные для проведения аудита информационных систем.

КОНСТАНТИН ПРОКШИН

«Технопарки не могут стать панацеей»

интервью

Создание технопарков не панацея для ИТ-индустрии, считает БАРТ ХИГГИНС, вице-президент компании Auriga, ранее работавший в крупной индийской софтверной компании Infosys. О том, какие проблемы ИТ-отрасли технопарки решить не могут, господин Хиггинс рассказал корреспонденту „Ъ“ КОНСТАНТИНУ ПРОКШИНУ.

— Что представляют собой технопарки в Индии?

— Один из работающих технопарков располагается в черте Бангалора, одного из крупнейших городов Индии. После узких улочек старого города современное скоростное шоссе, ведущее к нему, производит сильное впечатление. Сам технопарк представляет собой нечто среднее между настоящим парком и офисным центром. Он занимает достаточно большую территорию, на которой расположены здания различных компаний: одно принадлежит Motorola, другое — Hewlett-Packard, третье — Infosys и так далее. Здания невелики — в каждом из них работает не более 300 человек. Это делается для того, чтобы сотрудники чувствовали себя единой командой. На территории технопарка помимо офисных зданий располагаются также образовательные учреждения — университет и библиотека — и развлекательные: множество кафе, бассейн, фитнес-центр.

— Российское правительство предлагает развертывать технопарки не в больших городах, а на базе научных центров, чтобы использовать их научный потенциал. Как вы оцениваете эту идею?

— Политика индийских властей развертывать технопарки на окраинах больших городов кажется мне более продуктивной, чем предложение российского правительства о создании технопарков на базе научных городков. Если правительство хочет поддержать эти научные центры, то некоторое количество технопарков может в них располагаться, но далеко не все. Дело в том, что технопарк должен быть привлекательным местом работы для сотрудников компаний. А большинство айтишников — молодые люди. И они хотят жить в больших городах. Помимо этого необходимая компаниям инфраструктура в больших городах развита куда лучше.

— Если технопарки в России будут построены с использованием индийского опыта, что это может дать?

— Есть две причины, по которым ИТ-компании, в частности индийские, работают в технопарках. Первая и наиболее важная — снижение операционных расходов. Вторая — снижение финансовых рисков. И в технопарках комфортно работать — в них есть вся необходимая инфраструктура. Кроме того, в Индии одновременно с началом реализации программы технопарков прошла и налоговая реформа. Правительство в значительной мере снизило налоги для софтверных компаний, работающих в технопарках. Это дало им доступ к свободным средствам, что было очень важным моментом для становления индустрии. Обычно считается, что налоговые льготы лоббируются владельцами компаний, которые за счет них еще туже набьют свой карман. Но это не так. Индийцы, хорошие бизнесмены, поняли, что лучше реинвестировать полученные за счет хорошего налогового климата средства, чтобы через десять лет получить еще большую прибыль.

— Могут ли технопарки стать толчком для дальнейшего развития ИТ-индустрии?

— Нельзя сказать, что десяток технопарков дадут российской ИТ-индустрии серьезный толчок к развитию. Этого недостаточно. Дело в том, что ИТ-индустрия очень взаимосвязана — она похожа на цепь, каждое звено которой по отдельности значит мало, но в совокупности они сильно влияют на успешность бизнеса. Если в одном звене возникают проблемы, вся цепь становится слабее. И технопарки не могут стать панацеей.

— Какие проблемы ИТ-индустрии технопарки решить не могут?

— В России есть две важнейшие проблемы, которые не могут решить технопарки,— таможня и телекоммуникации. К примеру, производитель медицинского оборудования, сотрудничающий с офшорной компанией, должен передать ей несколько приборов. Софтверная компания не зарабатывает деньги на этом оборудовании — оно необходимо для тестирования написанного ПО. Почему при ввозе в Россию за него приходится платить пошлину? Помимо того, это оборудование идет через российскую таможню очень долго — несколько месяцев. В Индии эта процедура занимает обычно один, максимум три дня. То же самое можно сказать и про сложность оформления бумаг на подобное оборудование — сравнение не в пользу России. Мне кажется, что лишь одна эта проблема с таможней обходится России в несколько миллионов долларов ежегодно. Даже если заказчики и непрочь разместить свои заказы в России, они выбирают Индию — так удобнее.

— Неужели в Индии, где далеко не во всех домах есть электричество или телефон, с телекоммуникациями дело обстоит лучше, чем в России?

— В Индии существовали все проблемы, характерные для российского телекома: плохая пропускная способность, низкая надежность и высокая стоимость связи. Как только начинался сезон дождей, все коммуникации попросту смывало. Да и традиционная модель биллинга — чем большая пропускная способность нужна, тем дороже обходится связь — сильно тормозила развитие отрасли. В итоге Индия глобально перестроила все свои телекоммуникации. Слабейшим звеном оказалась «последняя миля». А это задача не столько федеральных властей, сколько местных чиновников. Еще одна проблема телекоммуникаций — наличие надежного резервного канала передачи данных, который может в случае выхода из строя основного «подхватить» передачу данных без их потери. У Индии есть такой канал. В России с трудом хватает денег на создание хорошего основного канала.

Банки для гигабайтов

рынок IT-услуг

В России уже несколько лет работают дата-центры. Однако компании пока не спешат пользоваться их услугами. Возможно, импульс этому сектору IT-аутсорсинга даст приход западных игроков.

Кто владеет информацией, тот владеет миром — такой девиз могли бы взять себе дата-центры, специализирующиеся на хранении информации. Информационные хранилища очень напоминают банки. Их основная задача — создание защищенного и надежного пространства, где компании в любой момент смогут получить доступ к своим данным, недоступным для посторонних.

Дата-центр представляет собой защищенное помещение, оборудованное системами охраны, пожаротушения, вентиляции и электроснабжения. Помимо тривиального веб-хостинга и резервирования, дата-центры предоставляют такие услуги, как администрирование серверов, аренда приложений и обработка больших объемов данных в сочетании с предоставлением доступа к ним через интернет.

В России дата-центры функционируют уже несколько лет. Среди крупнейших: проект Data Fort компании IBS, дата-центры Golden Telecom и группы компаний Stack, создавшей информационно-поисковую систему Rambler, а также «Экванта» — российского подразделения телекоммуникационной компании Equant.

Создание дата-центра обошлось компании IBS в $2,5 млн. В здании площадью примерно 1200 кв. м расположены «саркофаги» — отдельные изолированные модули, в которых располагаются серверные стойки. Каждый оснащен собственной системой климат-контроля, пожаротушения и видеонаблюдения. Электропитанием центр обеспечен от двух подстанций, находящихся в разных районах Москвы, на случай отключения электричества имеется дизель-генератор. Центр имеет возможность подключения к крупным интернет-провайдерам («Комбеллга», «Комстар», «РТКомм» и др.) и собственную оптико-волоконную сеть-кольцо.

Наблюдение за работой всех информационных систем в Data Fort ведет служба мониторинга и администрирования, состоящая из двух подразделений. На территории дата-центра круглосуточно дежурят операторы, которые занимаются техническим обслуживанием, следят за безопасностью, осуществляют оперативный мониторинг и администрирование. А инженеры обеспечивают администрирование клиентских и собственных систем центра, а также управляют системой дополнительного резервного копирования, вынесенной за его пределы.

Помимо «саркофагов» с серверами в Data Fort находится резервный офис, оборудованный необходимой для работы оргтехникой и компьютерами, который может быть использован компаниями в случае форсмажорных ситуаций.

Чем выгодно использование дата-центра? Во-первых, обеспечением надежности и непрерывности работы IT-инфраструктуры: самостоятельно создать техническую площадку, обладающую необходимым уровнем защиты от внешних физических и информационных угроз, достаточно сложно. Во-вторых, отпадает необходимость в закупке оборудования (его можно взять в аренду) и найме квалифицированного персонала. В-третьих, за счет быстрого развертывания необходимой IT-инфраструктуры в дата-центре сокращается время запуска новых проектов. Однако, несмотря на эти выгоды, российские компании пока не спешат в дата-центры.

«Наш дата-центр может принять полторы тысячи серверов. Но мы планируем расширяться. В планах есть и строительство удаленной от центра площадки»,— говорит Дмитрий Фишелев, директор Data Fort по продажам. По его словам, клиентами дата-центра являются 80 компаний, примерно половина из них — западные. Из оставшихся многие управляются западными менеджерами. Наиболее востребованные услуги: «тяжелый хостинг», аренда почтовых систем, резервирование и хранение данных.

«Суммарно во всех дата-центрах „Эквант“ в России обслуживается несколько десятков компаний. Основными нашими клиентами являются крупные международные и российские компании, размещающие свои вычислительные ресурсы у нас, в российских и зарубежных дата-центрах Equant. Разделить клиентов по отраслям достаточно затруднительно. Можно сказать, что крайне неохотно на аутсорсинговые услуги соглашается банковская сфера»,— отмечает Максим Гарусев, начальник отдела IT-сервисов компании «Эквант».

Дмитрий Фишелев считает, что импульс развитию дата-центров в России даст приход крупных западных компаний. По его словам, многие компании, рассматривающие возможность перехода на модель аутсорсинга и использования возможностей дата-центров, сдерживает отсутствие конкуренции. Возможно, новые западные игроки смогут привлечь на обслуживание российские филиалы транснациональных корпораций, которые уже имеют опыт IT-аутсорсинга, тем самым подтолкнув российские компании, которые охотно перенимают западные новинки.

КОНСТАНТИН ПРОКШИН

МАТЕРИАЛЫ НА ТАКОМ ФОНЕ ПУБЛИКУЮТСЯ НА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИХ СОДЕРЖАНИЕ НЕСЕТ РЕКЛАМОДАТЕЛЬ