

ИНДИЯ НА МАРШЕ

МИРОВОЙ ЛИДЕР ОФШОРНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ, ГИГАНТ МИРОВОГО РЫНКА ИТ-АУТСОРСИНГА ИНДИЙСКАЯ КОМПАНИЯ TCS ВЫХОДИТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. У КРУПНЕЙШИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СИСТЕМНЫХ ИНТЕГРАТОРОВ ПОЯВИЛСЯ ОПАСНЫЙ КОНКУРЕНТ. ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ЗАРПЛАТ ЛИШАЕТ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ КЛЮЧЕВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА — ДЕШЕВОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ЧТО ЕЩЕ БОЛЕЕ ОСЛАБЛЯЕТ ИХ ПОЗИЦИИ.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

На мировом рынке офшорного программирования индийские компании занимают порядка 9%. Причем сравнение прошлогодних показателей экспорта ИТ-разработок — \$32,6 млрд у индийских аутсорсеров против \$1,5 млрд у российских — показывает, что говорить о реальной конкуренции России и Индии некорректно. По данным индийской ассоциации компаний-разработчиков ПО NASSCOM, за последние десять лет объем национального рынка ИТ-аутсорсинга вырос почти в семь раз и к 2010 году должен составить до \$60 млрд.

ЗДРАВСТВУЙТЕ, Я ВАША ТАТА В марте этого года крупнейший индийский разработчик ПО и поставщик ИТ-услуг Tata Consultancy Services (TCS) —подразделение многоотраслевой корпорации Tata Group — зарегистрировал свой офис в России. Как заявил на январской пресс-конференции в Мумбае исполнительный вице-президент компании Габриэль Розман, открытие российско-го представительства станет частью программы TCS по расширению ее присутствия на развивающихся рынках, на долю которых приходится 25,5% мирового рынка ИТ-услуг. То есть очевидно, что TCS пришла в Россию с серьезными намерениями.

На офшорную разработку ПО в выручке TCS приходится около 40%, говорит председатель совета Лиги независимых экспертов в области ИТ Сергей Карелов. Оставшиеся 60% приносят более дорогостоящие и технологичные услуги — менеджмент приложений, менеджмент ИТ-инфраструктуры и прочие. Открытие российского представительства TCS обострит конкуренцию на российском рынке системных интеграторов прежде всего за счет того, что при меньших затратах на трудовые ресурсы индийская компания не уступает нашим в качестве предлагаемых продуктов.

Российские игроки пока не могут предложить никакого уникального продукта, а потому нет сомнений в том, что TCS удастся если не завоевать рынок, то занять на нем прочные позиции.

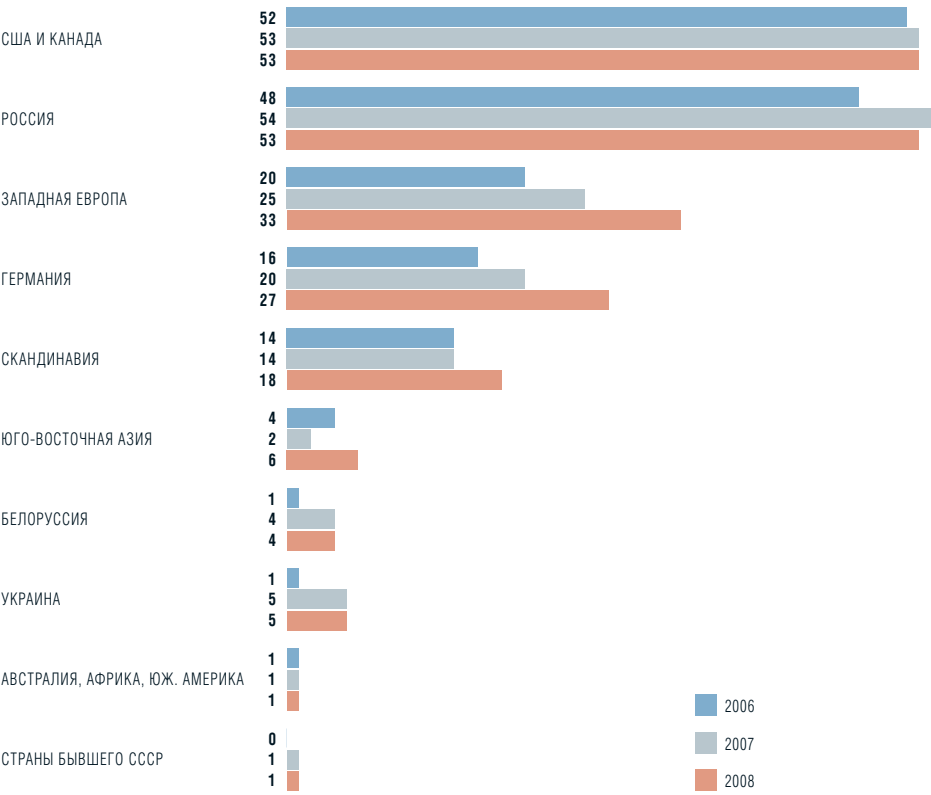
Понимают это и российские вендоры. «TCS — серьезная компания, которая показала, что может входить на рынки и выполнять очень большие контракты. Пример — рынок Латинской Америки, где она довольно быстро заработала \$0,5 млрд, — отмечает старший вице-президент компании EPAM Systems Анатолий Гавердовский. — С приходом этой компании российскому рынку грозит увеличение конкуренции, что в общем хорошо: для всех нас это повод стать лучше».

Тем не менее для того, чтобы «стать лучше», одного психологического стимула недостаточно. «Экспансии индийских игроков еще нет, но уже сейчас понятно, по каким параметрам мы им проигрываем. Во-первых, по масштабу. Это означает, что если в России появятся заказчики, которым потребуются тысячи специалистов, российские компании не смогут их предложить, — объясняет Анатолий Гавердовский. — Во-вторых, нам не хватает опыта. За счет того что индийские компании уже давно делают большие проекты на мировом рынке, опыта у них накопле-

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЗАРПЛАТЫ РОССИЙСКИХ РАЗРАБОТЧИКОВ ВЫРОСЛИ НА 25–30%. ЕСЛИ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ, ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ ПОТЕРЯЮТ ИНТЕРЕС К РОССИИ КАК К СТРАНЕ С ДЕШЕВОЙ РАБОЧЕЙ СИЛОЙ И ПЕРЕНАПРАВЯТ СВОИ ЗАКАЗЫ В ДРУГИЕ РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ



КОНКУРЕНТЫ



ПРИОРИТЕТНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ ПО (%) ИСТОЧНИК: «РУССОФТ».

но гораздо больше, чем у любой российской компании. В сочетании с масштабом это очень грозное оружие».

По словам Сергея Карелова, главная задача, которую предстоит решить индийскому игроку, — наладить контакты с заказчиками. Для этого достаточно купить две-три относительно небольшие российские компании с хорошей клиентской базой и использовать их как так называемый фронт-офис. Он возьмет на себя работу с клиентами, а TCS — поставку самих услуг. Вероятнее всего, именно такой стратегии укрепления на российском рынке и будет придерживаться компания.

«Если Tata серьезно инвестирует в российский рынок и в построение хорошо работающего фронт-офиса, вопрос об успехе будет решен, — уверен Анатолий Гавердовский. — Если же это будет только представительство, оно ничем не будет отличаться от других представительств иностранных компаний».

Доля, которую TCS может занять на ИТ-рынке России, зависит от того, насколько компания готова инвестировать и развивать свое новое региональное подразделение. «Она может занять столько, сколько ей дадут, — комментирует Сергей Карелов. — По оценкам российских ИТ-провайдеров, больше 3–5% в ближайшие годы индусы иметь не будут. Я думаю, что эти цифры занижены как минимум вдвое. То, что индусы могут занять 20–30% лет через семь-десять, —

факт. Другое дело, что это им не особенно нужно, потому что пока основные деньги они получают от США». В любом случае, продолжает эксперт, руководство Tata вряд ли перейдет к активному освоению нового рынка, прежде чем будут объявлены результаты президентских выборов в США.

Дело в том, что если в ноябре этого года президентское кресло достанется демократам, экспансии индийских аутсорсинговых компаний в США будет положен конец. По крайней мере, оба кандидата от Демократической партии в своих предвыборных программах обещают прекратить экспорт рабочих мест в Индию. Еще в июле прошлого года, выступая в городе Санта-Клара на ежегодной конференции выпускников Индийского технологического института, Хиллари Клинтон заявила о своем недовольстве тем, что ИТ-мейджоры США предпочитают отдавать разработку ПО на аутсорсинг более дешевым индийским специалистам, и о готовности отстаивать интересы американских разработчиков. Если ситуация не изменится, в политических и экономических отношениях двух стран наступит пауза, пообещала тогда госпожа Клинтон. Очевидно, что в случае если к власти в США придут демократы, индийским ИТ-компаниям придется переключиться на другие рынки, в том числе на Россию. «И тогда они смогут занять в России и 15%, и 20%, — прогнозирует Сергей Карелов. — Если же выиграют консерваторы, то все будет по-прежнему

и индусы, в том числе Tata, не будут поглядывать на наш рынок, ведь их главная кормушка останется в Штатах».

РОСТ В ХВОСТЕ Офшоринговый аутсорсинг по разработке программного обеспечения является сегодня основной статьёй российского экспорта ИТ-технологий. Объем этого рынка, по оценкам ассоциации «Руссофт» составивший в прошлом году \$1,5 млрд, растет не менее чем на 30% ежегодно. Примерно на столько же с каждым годом увеличивается количество заказов, поступающих из-за рубежа. При этом больше половины экспорта ПО приходится на компании, имеющие головной офис в Москве и Санкт-Петербурге.

Лидерство в этом сегменте держат компании Luxoft и EPAM Systems, еще с десятком игроков входят в первый эшелон аутсорсеров. Наибольшим спросом аутсорсинговые услуги по разработке ПО пользуются у предприятий финансового и ритейлового секторов, а также у госучреждений, которые традиционно не пользуются механизмом инсорсинга.

Главным фактором роста по-прежнему остается относительно дешевая по сравнению с Европой и США рабочая сила, однако, по прогнозам аналитиков, в ближайшие годы Россия может лишиться этого преимущества. «Дело в том, что у нас, как и во всех странах, которые занимаются офшоринговым аутсорсингом по разработке ПО, очень быстро растут зарплаты. Чемпион здесь Индия, на втором месте Россия, где зарплаты выросли на 25–30% в прошлом году», — комментирует Сергей Карелов. Если эта тенденция продолжится, зарубежные компании потеряют интерес к России и перенаправят свои заказы по разработке ПО в другие развивающиеся страны, например в Филиппины или Индонезию. По количеству разработчиков они опережают Россию, по качеству разработок — пока уступают, но это вопрос времени, замечает эксперт.

Однако сдержать рост рынка в будущем может не только удорожание трудовых ресурсов. Максим Троицкий, директор по развитию стратегического аутсорсинга компании ISG, называет еще несколько проблем — нехватку квалифицированного персонала, недостаточный уровень развития собственной инфраструктуры и использования трудосберегающих технологий.

Есть и ряд внешних факторов, ставящих под сомнение конкурентоспособность российских разработчиков — к ним, по словам Анатолия Гавердовского, относятся демографическая пауза, цены на нефть, растущие издержки, негуманные налоги и сильный рубль. Несмотря на то что шесть российских или частично российских (имеющих центры разработок в России) компаний — Auriga, DataArt, EPAM Systems, IBA, Luxoft и Mera Networks — были включены в топ-100 Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга за 2008 год, позиции России на мировом рынке все еще достаточно слабы. «На международном рынке мы все еще в числе догоняющих и догонять будем еще долго, — сетует эксперт. — Нам надо или идти туда, где демографической паузы нет, то есть открывать офисы в Индии, Китае, Вьетнаме и становиться международными компаниями, или забыть о своих амбициях».