

# СЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

по данным исследовательского агентства GARTNER, В ПРОШЛОМ ГОДУ МИРОВОЙ ДОХОД ОТ ИТ-УСЛУГ ВЫРОС НА 3,1% И ДОСТИГ ОБЪЕМА \$793 МЛРД. РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ЕЩЕ ДАЛЕКО ДО НАСЫЩЕНИЯ, ПОЭТОМУ И ТЕМП РОСТА ОН ДЕМОНСТРИРУЕТ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВПЕЧАТЛЯЮЩИЙ: В 2010 ГОДУ ОН СОСТАВИЛ \$4,67 МЛРД, ЧТО НА 30% БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**БЕЗ НЕОЖИДАННОСТЕЙ** Проведя серьезное исследование российского рынка ИТ-услуг, аналитическая компания IDC опубликовала отчет Competitive Profiles and Analysis of Leading IT Services Players in Russia, 2011. Список компаний-лидеров не преподнес сюрпризов: ведущими поставщиками оказались IBS, КРОК, «Техносерв», ЛАНИТ и Eram Systems. Совокупная доля этой пятерки в общем объеме рынка составила порядка 25%, слегка уменьшившись за год.

«Все больше конечных пользователей ищут оптимальные и надежные решения в области аутсорсинга с использованием коммерческих центров обработки данных, и все больше клиентов хотят применять современные решения на базе облачных технологий», — отмечает Александр Прохоров, ведущий аналитик ID по рынку ИТ-услуг. — В дальнейшем будет расти число клиентов, которые будут выбирать иностранных поставщиков, располагающих большими возможностями оказания таких услуг на базе крупных и, следовательно, экономичных зарубежных центров обработки данных (ЦОД)».

Главным потребителем ИТ-услуг в нашей стране в прошедшем году стала финансовая отрасль, а не государственные заказчики, как ранее. Это произошло благодаря быстрому восстановлению банковского сектора после кризиса на фоне замораживания ряда проектов в госсекторе. В итоге бюджеты из финансовой отрасли обеспечили почти 20% объема рынка ИТ-услуг, а государственные бюджеты — 17,5%. Телекоммуникационная отрасль принесла еще 14,4%, энергетические компании — 11,6%. Наиболее высокие темпы роста потребления ИТ-услуг показала розничная торговля.

При этом услуги системной интеграции стали немного менее популярны у заказчиков, но сохранили самую высокую востребованность. Основным желанием клиентов системных интеграторов было упрощение ИТ-инфраструктуры за счет консолидации избыточных приложений, платформ и центров обработки данных.

**НА ПЕРЕПУТЬЕ** Консалтинг информационных систем в прошлом году показал наиболее высокие темпы роста. Это связано с изменениями в экономической ситуации, обновлением ИТ-стратегии многих организаций, увеличением консалтинга в области безопасности ИТ-систем, а также в связи с появлением новых, «облачных» форм доставки ИТ, оценка перспективности которых потребовала дополнительной внешней экспертизы. Совокупная доля аутсорсинга в 2010 году выросла до 14%. Наиболее высокий рост показали хостинг инфраструктурных услуг и аутсорсинг информационных систем.

«На фоне улучшения экономической ситуации в стране в 2010 году все типы организаций увеличили свои расходы на ИТ, и рынок услуг показал высокий рост», — отмечает Александр Прохоров. — Благоприятные цены на нефть, относительная политическая стабильность, возрождение крупных ИТ-проектов, отложенных в кризис, инициативы в области развития электронного правительства — вот основные факторы, определившие рост этого рынка. При этом рост 2010 года является

именно восстановительным. Рост экономики так и не вышел на докризисный уровень, большинство компаний предпочитает инвестировать преимущественно в краткосрочные ИТ-проекты».

Компания «Астерос» провела собственный анализ рынка ИТ-услуг, согласно которому его объем в 2010 году в России составил \$4,1 млрд, то есть почти на \$600 млн меньше, чем считает IDC. А рост, по данным «Астерос», не превысил 15%. Тем не менее компания называет прошлый год «ренессансом» российского рынка ИТ-услуг и отмечает завершение целой эпохи. По мнению компании, «золотой век» внедрения ERP остался в прошлом. Пик внедрения классических ERP-систем (для автоматизации базовых функций предприятия) пришелся на 2007–2008 годы. Этот сегмент заметно сжался в кризис не только из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры — коррекция была неизбежна. Никогда больше сегмент классических ERP-систем не достигнет объема 2008 года. Он восстановится к 2012 году, но за счет внедрения решений родственных классов — CRM, BI и прочих. Кроме того, головокружительного роста не показал сегмент ИТ-аутсорсинга. Россию покорила технология виртуализации, и в итоге сегодня ни один строящийся в нашей стране ЦОД не обходится без технологий виртуализации.

«Астерос» ожидает, что в 2011 году в России будет продано ИТ-услуг на \$4,9 млрд, то есть на 19% больше, чем в прошлом. Лидирующими направлениями станут сегменты ИТ-аутсорсинга, системной интеграции, внедрения бизнес-приложений и другого ПО. Основной движущей силой будет рост доли услуг по модели SaaS, а направление в целом увеличится на 24%. Сегмент системной интеграции вырастет на 22%, а внедрения бизнес-приложений и другого ПО — на 19% благодаря реализации отложенного в 2009–2010 годах спроса.

Наиболее революционные изменения в 2011 году произойдут в сегменте безопасности, потому что с 1 июля 2011 года информационные системы операторов персональных данных должны быть приведены в соответствие с требованиями ФЗ № 152. В связи с этим почти 40% рынка информационной безопасности будут формировать проекты по защите персональных данных, тогда как в 2010 году их доля не превышала 25%.

При этом, по мнению экспертов, 2011 год является своеобразной точкой перелома. От того, какой путь восполнения ИТ-активов выберут российские компании сейчас, зависит, сможет ли Россия сократить разрыв с Западом по уровню использования технологий и инноваций. Это также определит будущее всего российского рынка ИТ и распределения в нем сегментов аппаратного обеспечения (АО), программного обеспечения (ПО) и ИТ-услуг. Но независимо от варианта развития событий в 2011 году не произойдет заметного перераспределения сегментов ИТ-рынка. Выбор явно проявится только в 2012–2013 годах.

«Российский рынок ИТ находится на перепутье. В течение двух лет обновление ИТ-оборудования и ПО откладывалось. Потребности в модернизации ИТ значительно превышают бюджеты предприятий 2011 года. И здесь

кроется основная интрига: как российские предприятия будут решать эту проблему? Выбор инерционного сценария обновления ИТ за счет покупки «железа» и «софта» приведет к росту доли АО и ПО. Вместе с тем отодвинется переход на новые модели доступа к ИТ-сервисам, и российский бизнес с опозданием воспользуется этими инструментами, открывающими новые конкурентные преимущества. Возможен и другой сценарий. Если компании предпочтут модель SaaS, бизнес не только удовлетворит свои накопленные потребности, но и получит дополнительный плюс в виде низкой стоимости использования ИТ-сервиса по сравнению с приобретением ИТ-активов. Вероятнее всего, в ближайшее время к услугам SaaS обратятся компании, которые склонны к экспериментам, открыты для применения новых технологий и подходов. Большая же часть клиентов консервативна и предпочтет наращивать парк ИТ», — резюмирует Михаил Эренбург, президент группы «Астерос».

## АУТСОРСИНГ АУТСОРСИНГУ РОЗНЬ

Рынок ИТ-услуг в нашей стране ряд аналитиков предпочитает называть зрелым. Но в действительности есть множество причин для сомнений насчет верности этого утверждения. Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «Айти», считает, что российский рынок ИТ-услуг все еще находится в стадии формирования. Его аргументы в пользу этой точки зрения звучат следующим образом: во-первых, на рынке присутствует большое количество нерыночных, аффилированных сервисных структур, занимающихся эксклюзивным обслуживанием крупнейших российских компаний. «Надо отметить, что число сотрудников, работающих в таких сервисных структурах, обычно выше, чем у большинства рыночных игроков, даже относящихся к числу лидеров», — рассуждает господин Яппаров. — Все это означает, что в значительной степени рынок ИТ-услуг остается закрытым».

Во-вторых, для большинства крупных российских ИТ-компаний сервис является перспективным, но не ключевым направлением в текущем бизнесе. Чаще всего доля сервиса определяется просто как процент от объема проектов, где доминируют поставки оборудования и ПО. В стране практически не существует крупных рыночных поставщиков услуг в чистом виде.

В-третьих, очевидным индикатором незрелости российского рынка ИТ-услуг является практически полное отсутствие на нем крупнейших международных игроков. «Что касается ИТ-аутсорсинга, с развитием которого связывались большие надежды на количественный и качественный рост рынка услуг, то и здесь ситуация пока сложная», — рассказывает Тагир Яппаров. — До сих пор на нашем рынке происходит подмена понятий. Бизнес в сфере предоставления ИТ-сервисов постоянно смешивается с ИТ-аутсорсингом. В итоге мы говорим одно, а имеем в виду совсем другое: под аутсорсингом начинают понимать регулярный сервисный бизнес. А это далеко не одно и то же». Если удалить «сервисный» смысл, вкладываемый в определение ИТ-аутсорсинга, и перейти к нормальному пониманию, принятому во всем мире, окажется, что

первая транзакция, с которой начинается ИТ-аутсорсинг, — это выкуп соответствующей инфраструктуры у заказчика: людей, оборудования и т. п. И это могут быть контракты стоимостью в десятки, сотни миллионов долларов. Это означает, что поставщик услуг аутсорсинга должен иметь доступ к капиталу. В России же ИТ-компании не капитализированы. Длинных кредитов нет. К тому же заемные деньги слишком дороги. Все это делает бизнес в сфере ИТ-аутсорсинга очень неудобным для отечественных поставщиков. «В результате большинство реализуемых проектов, которые у нас принято относить к ИТ-аутсорсингу, таковыми чаще всего не являются. Просто потому, что вывод заказчиками ИТ-сервисов в дочерние компании трудно считать рыночным подходом», — заключает господин Яппаров.

Михаил Эренбург поддерживает точку зрения коллеги: «Рынок ИТ-услуг в России до сих пор не прозрачен. И доверять характеризующим его цифрам можно только с определенной поправкой. Под сомнение точность показателей рынка ИТ-услуг ставит совсем не то, что ИТ-компании могут приписывать в оборот системной интеграции доходы от поставок «железа» и ПО. Это не дает существенной погрешности. И с подобными манипуляциями исследовательские агентства более или менее успешно борются, учитывая отдельно доходы от ИТ-услуг и поставок. Тень на правдивость данных больше наводит факт того, что крайне сложно выделить субподрядные контракты. В результате обороты от одного и того же проекта идут в зачет сразу нескольким компаниям».

Но фактическая незрелость рынка ИТ-услуг означает возможности для развития. Тагир Яппаров уверен, что этот сегмент будет расти в разы: «Достаточно посмотреть на структуру ИТ-рынков развитых стран и структуру российского рынка. Очевидно, что доля сервиса в развитых странах в разы выше, и это значит, что наш рынок услуг будет расти. Появятся новые игроки, в частности, благодаря появлению новых моделей предоставления услуг — те же «облака» в будущем существенно изменят традиционный ландшафт ИТ-услуг». В частности, предоставление ПО в виде услуги (SaaS) в корне меняет рынок технической поддержки софта. «Айти» в связи с этим на днях объявила о старте собственного проекта в этой области «Юниклауд». В «облачной» модели будут трансформироваться и другие рынки. И вовсе не факт, что лидерами на них будут «старые» игроки. IDC предсказывает, что к 2014 году этот сегмент в России вырастет до \$160 млн, тогда как сейчас он оценивается в \$5 млн. Вызывают сомнения прогнозируемые грандиозные темпы роста, но не перспективность самого рынка.

Господин Эренбург также считает наиболее горячими сегментами рынка ИТ-услуг, которые ждет бурное развитие и где вероятно появление новых игроков, формирующиеся сейчас ниши. Помимо «облаков», по его словам, большой потенциал развития у сегмента разработки и адаптации мобильных приложений для корпоративного сектора. По данным аналитики из ABI Research, до 2016 года сектор мобильных приложений в мире будет расти почти на 90% ежегодно. ■

**ГЛАВНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ ИТ-УСЛУГ В НАШЕЙ СТРАНЕ В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ СТАЛА ФИНАНСОВАЯ ОТРАСЛЬ, А НЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКАЗЧИКИ, КАК РАНЕЕ**

