

Открытость закрытого типа "Деньги" №11(567), 23.03.2006

Минувший год преподнес не слишком приятные сюрпризы тем российским ИТ-компаниям, которые занимаются дистрибуторским и производственным бизнесом. Однако эти неприятности способствовали дальнейшему изменению структуры российского ИТ-рынка в пользу более интеллектуальных и прибыльных ИТ-услуг. Свидетельством тому – новый рейтинг ИТ-компаний, действующих на российском рынке.

Парадокс публичности

Рейтинг составлялся по финансовым результатам 2005 года. По сравнению с предыдущим исследованием участников стало больше: заполнили и прислали анкеты 80 компаний, в том числе все крупные многопрофильные холдинги, объединяющие фирмы разной специализации. Из международных ИТ-корпораций в рейтинге по-прежнему представлены только две – российские офисы SAP AG и Microsoft. Остальным штаб-квартиры не разрешают называть региональные цифры, так что для исследований российского ИТ-рынка они остаются "бесполезными".

Некоторые участники предыдущего исследования в этот раз по разным причинам отказались "светиться": кому-то не понравилось свое прошлогоднее сравнительное положение, кого-то напугали происки конкурентов, пытавшихся недобросовестными методами получить сведения о хозяйственной деятельности компании. Вместо них появились новые участники. В целом база рейтинга вполне достаточна для того, чтобы делать определенные выводы о текущем раскладе сил и тенденциях на российском ИТ-рынке. Совокупная выручка всех участников исследования составляет около \$9 млрд, при том что предварительная оценка общего объема российского ИТ-рынка в 2005 году, сделанная аналитиками IDC, – \$11,7 млрд.

Однако проведенная работа по составлению рейтинга оставила ощущение, что ситуация с информационной открытостью в ближайшее время лучше не станет. Скорее, наоборот. И парадокс в том, что причиной тому – стремление ИТ-компаний к публичности. До сих пор проблема была в том, что ИТ-рынок, состоящий в основном из непубличных компаний, не связан формальными обязательствами по информационной открытости. Компании предоставляли сведения исключительно на добровольной основе, но, поскольку общепринятых стандартов в этой сфере нет, качество этой информации оставляло желать лучшего. Многие сомневались в достоверности сведений, которые сообщают о себе конкуренты, проверить же их практически нет никакой возможности.

Теперь многие компании поставили себе целью выход на фондовый рынок. Но для этого необходимо проводить реорганизацию и проходить международный аудит. И в процессе подготовки к публичности компании принимают решение закрыться на переходный период от публики. Или, обнаружив, что заверяемые аудиторами цифры выглядят не столь эффектно, как те, которые они декларировали прежде, предпочитают уклоняться от участия в рейтингах, поскольку для компаний первичную ценность представляет PR-составляющая таких мероприятий.

Но пока представительность рейтинга растет. При его составлении использовались совокупные доходы компаний от всех видов деятельности. При этом мы старались учесть и структуру доходов игроков ИТ-рынка.

Архитектоника рынка

Появление в рейтинге крупного дистрибуторского холдинга "Мерлион", по сравнению с которым даже первая десятка ведущих российских ИТ-компаний выглядит достаточно скромно, как нельзя лучше отражает ситуацию на рынке: больше всего денег приносит бизнес по поставке "железа" и программного обеспечения. Однако в минувшем году условия для этого бизнеса серьезно осложнились. Таможенная "чистка", начавшаяся с поставщиков сотовых телефонов, затронула и поставщиков компьютеров. Ситуация на таможне сейчас настолько неоднозначная, что компании отказываются от комментариев на эту тему. В прошлом году российские дистрибуторы даже специально собирались в Канне, чтобы обсудить ситуацию с представителями международных вендоров и определиться с новыми принципами работы. В целом этот сектор рынка вырос на 21%, но темпы снизились по сравнению с 2004 годом. Прогнозировать дальнейшее развитие ситуации пока никто не берется.

Серьезные потери понесли и производители компьютерного оборудования. Некоторым российским компаниям пришлось свернуть свою производственную деятельность. Но здесь уже виной нарастающее давление транснациональных и азиатских корпораций. Общий рост этого сектора ИТ-рынка в прошлом году составил всего 4%, и эксперты прогнозируют дальнейшее сокращение производства.

Зато прекрасно себя чувствуют разработчики ПО (рост сектора – 38%) и поставщики ИТ-услуг (35%). Компании этой специализации, если они не подпитывают свой бизнес дистрибуторской деятельностью или масштабными проектными поставками оборудования и софта, располагаются в середине и "подвале" рейтинговой таблицы. То есть проходят по разряду малого бизнеса. Зато многие из них демонстрируют впечатляющие темпы роста.

Общий рост ИТ-рынка в 2005 году (оценка по базе участников рейтинга) составил 24,7%. Динамика отдельных секторов привела к дальнейшим структурным сдвигам – в направлении от простого "компьютерного" рынка к сложному рынку бизнес-решений на основе информационных технологий. Вычисляемое по базе участников рейтинга отношение доходов от дистрибуции и производства ПК ("поставки") к доходам от разработки ПО и ИТ-услуг ("сервис") в 2003 году составляло 2,05, в 2004-м – 1,92, а в 2005-м – уже 1,76. Российские ИТ-компании продолжают разворачивать свой бизнес в сторону "умных" услуг. Движущей силой этого поворота служит спрос на современную автоматизацию со стороны корпоративного и в особенности госсектора (см. рубрику "Прямая речь"). А уж насколько движущей будет эта сила, зависит от общего развития национальной экономики.

[Прямая речь: "В КАКОЙ ПОДДЕРЖКЕ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ВЫ НУЖДАЕТЕСЬ?"](#)

Борис Бобровников, Генеральный директор компании "Крок"

Популярная шутка на нашем рынке: самая лучшая поддержка со стороны государства – невмешательство. Государство должно заботиться о явлениях другого порядка: как создать механизм, побуждающий собственников вкладывать средства в обновление основных фондов внутри страны, в развитие инновационного потенциала своих организаций, в повышение производительности труда, в снижение себестоимости. Пока такого механизма нет. Другой момент связан с тем, что крупнейшим заказчиком ИТ-отрасли являются государственные ведомства. А единых стандартов информационного обмена между их ИТ-системами нет. Разные ИТ-компании параллельно делают почти одно и то же для разных госструктур, но использовать этот опыт для "перекрестного опыления" нельзя. Результат – резкое увеличение бюджетных затрат на госаппарат. От внедрения единых стандартов выиграли бы все.

Сергей Мацоцкий, Генеральный директор IBS

Регуляционные действия со стороны государства не имеют к ИТ почти никакого отношения. Например, новый закон о госзакупках написан без учета особенностей, связанных с закупкой высокотехнологичных товаров и услуг. Исключение квалификации из требований для участия в тендере осложняет вопросы гарантии качества, сервиса, поддержки. Как рынок может воспринять этот сигнал? Только так: не играйте на перспективу, не вкладывайте деньги в обучение и развитие людей, не платите честно налоги – все равно будем покупать по принципу разовых сделок с минимальной ценой. Это плохой сигнал, он полностью противоречит декларируемым стратегиям развития экономики. Государство может оказать реальную помощь нашему рынку, приложив определенные усилия для развития на нем честной конкуренции.

Алексей Кравцов, Генеральный директор Kraftway

Государство, безусловно, могло бы способствовать развитию ИТ-отрасли, но не регулированием, преференциями или льготами, а, например, серьезными инвестициями в развитие современной телекоммуникационной инфраструктуры в стране. Для нас это огромный рынок сбыта, для государства – решение ряда острых социальных проблем.

Феликс Гликман, Генеральный директор TopS BI

Действительно, если раньше мы не столько нуждались в поддержке со стороны государства, сколько просили не мешать нам, то сегодня ситуация меняется. На мой взгляд, некая степень зрелости, достигнутая ИТ-рынком, позволяет ставить перед государством вопросы о необходимости содействия ИТ-компаниям. Уже много лет на нашем рынке не появляется новых серьезных игроков и на первых ролях – одни и те же компании. Круг игроков должен расширяться. Для этого государство могло бы содействовать в снижении налогового гнета на сервисные компании, у которых до 80% затрат приходится на людские ресурсы. Второй важный момент – образование, которое у нас весьма инерционное и консервативное и во многом по-прежнему

регламентируется государством. На IT-рынке огромный дефицит квалифицированных кадров. Зачастую молодые люди, которые могли бы работать в IT, уходят в сектора, дающие более быструю отдачу. Здесь содействие государства способно принести большую пользу.

Юрий Глинский, Исполнительный директор компании "Информконтакт консалтинг"

Развитию нашей компании, например, сильно мешает сложившийся стереотип, что ERP-система для крупного бизнеса может быть только западной. В порядке мечты было бы здорово получить поддержку российских IT-решений в виде пропаганды словом и делом со стороны госорганов. Все остальное мы можем сделать сами.

Методика: Как составлялся рейтинг

Компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. В первую очередь он определяется нетто-выручкой (с коэффициентом 0,95), которую компании получили за 2005 год (в соответствии с бухгалтерской отчетностью). Но не только. Свой вклад в индекс вносят также такие параметры, как общий штат сотрудников компании и наличие филиальной сети. Индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс}(i) = 0,95 \times A_i / A_{\max} + 0,04 \times V_i / V_{\max} + 0,01 \times C_i / C_{\max},$$

где A_i – выручка компании за отчетный период; V_i – общий штат сотрудников; C_i – количество филиалов, дочерних компаний. Все величины нормируются на максимальное значение по базе участников.