

Переход на сервисную сторону "Секрет фирмы" №11(146), "iOne. Информационные технологии", 17.03.2006

iOne представляет четвертый по счету рейтинг ИТ-компаний, действующих на российском рынке, составленный по результатам 2005 года. События на таможене и давление зарубежных вендоров осложнили жизнь российским дистрибуторским и производственным компаниям и способствовали тому, что сектор ИТ-услуг завоевал новые позиции в структуре российского ИТ-рынка.

Проблемы составителя

Составление рейтинга игроков российского ИТ-рынка - занятие неблагодарное (если, конечно, составитель не ставит себе целью превратить рейтингование в коммерческий проект). Составитель, пытающийся выявить более-менее адекватную картину рынка (заметим, что сами его участники говорят, что испытывают большую потребность в достоверной информации), сталкивается с серьезными трудностями. Несомненные достоинства российской ИТ-отрасли, которая создавалась одновременно с рыночной экономикой в стране и людьми, не занимавшимися приватизацией, а использовавшими разве что интеллектуальный и кадровый задел советской эпохи, имеют и свою оборотную сторону. ИТ-рынок, состоящий в основном из непубличных компаний, не связан формальными обязательствами по информационной открытости. А добровольно предоставляемые сведения искажаются отсутствием общепринятых норм и стандартов в этой сфере.

Впрочем, по сравнению с предыдущим рейтингом количество участников прибавилось: анкеты заполнили 80 компаний, среди которых присутствуют многопрофильные холдинги, объединяющие по несколько юридических лиц разнонаправленной 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 рейтинга в этот раз «отдыхают»: кому-то не понравилось свое прошлогоднее местоположение, кого-то напугали происки конкурентов, пытавшихся недобросовестными методами получить сведения о хозяйственной деятельности компании.

Любопытно, что компании, взявшие курс на IPO и столкнувшиеся с правилами международного аудита, обнаружили, что заверяемые аудитором цифры выглядят не столь эффектно, как те, которые они декларировали прежде, отчего страдают показатели роста. Отказы некоторых прежних участников объясняются именно этой причиной. Вообще, желание ИТ-компаний выйти на фондовый рынок парадоксальным образом сказывается на ситуации с информационной открытостью. Так, крупный холдинг НКК ограничился в этом году только общей цифрой, мотивировав свое решение следующим образом: холдинг стремится к публичности, поэтому на период подготовки к выходу на IPO, требующему реорганизации компаний холдинга, закрывается от публики, а воздержаться от предоставления данных о структуре доходов руководству НКК рекомендовал финансовый консультант.

В последний момент в рейтинг «вскочила» компания «Открытые технологии», предпочитающая подводить итоги своей деятельности не по cash flow за отчетный период, а по сумме заключенных договоров (то есть, доходам будущих периодов). Компания, конечно, имеет на это право (хотя Oracle, помнится, была однажды оштрафована в США именно за такую форму отчетности), но дело в том, что рейтинг - это сравнение. И чтобы провести его корректно, необходима некая общая точка отсчета. В конце концов компания выполнила наши условия и заняла в рейтинге свое вполне достойное место.

Традиционные «отказники» мотивируют свое неучастие в рейтинге тем, что готовы сравниваться только в пределах своих узких сегментов рынка, где они заведомо будут лидерами, или где они и без всякого рейтингования считают себя признанными лидерами. Мы, конечно, отдаем должное важности PR-составляющей рейтингов для участников, но для составителя главную ценность представляет аналитическая сторона. В этой связи отметим, что совокупная выручка всех участников рейтинга составляет около \$9 млрд, что достаточно близко к предварительной оценке общего объема российского ИТ-рынка в 2005 году, сделанной аналитиками IDC,- \$11,7 млрд. Поэтому, как нам представляется, составленный рейтинг вполне адекватно отображает текущий расклад сил и тенденции на ИТ-рынке и в отдельных его сегментах.

Фактор таможи

Если судить по базе участников рейтинга, общий рост ИТ-рынка в 2005 году составил 24,7%. Однако ситуация неоднородна по секторам компьютерного рынка. Лучше всего себя чувствуют разработчики ПО - это рыночный сектор вырос на 38%. Гораздо менее оптимистичная картина в секторе производителей компьютерного оборудования. Нарастающее давление азиатских и транснациональных корпораций заставило некоторые российские компании свернуть свою производственную деятельность, из-за чего общий рост в секторе составил всего около 4%. Вполне вероятно, что в 2006 году «игра на выбывание» среди российских производственных компаний продолжится.

Не менее напряженная ситуация сложилась также в сфере классической и компонентной дистрибуции, но уже по другим причинам. Поставки «железа» и софта по-прежнему составляют наиболее весомую долю российского ИТ-рынка. Крупные ИТ-холдинги более половины своих доходов зарабатывают именно на дистрибуции. В целом сектор прилично вырос - на 21%, хотя темпы роста и снизились по сравнению с 2004 годом (25%). Проблемы дистрибуторов связаны с новыми правилами таможенного оформления. Таможенная «чистка», начавшаяся в прошлом году с поставщиков сотовых телефонов, затронула и поставщиков компьютеров. Ситуация на таможне настолько неоднозначная, что компании отказываются от комментариев и просят не трогать эту тему. Достаточно сказать, что в прошлом году российские дистрибуторы специально собирались в Каннах с представителями международных вендоров, чтобы обсудить ситуацию и определиться с новыми принципами работы. «На сегодняшний день таможня не может работать с подаваемыми прайс-листами, - констатирует председатель координационного совета группы Verysell Михаил Краснов. - Одна из причин в том, что лишь немногие вендоры предоставили их в ФТС. Теперь все зависит от того, насколько быстро будет решен этот вопрос, и насколько болезненными окажутся эти перемены для ИТ-рынка. Пока прогнозы давать трудно - все зависит от слишком большого числа факторов».

Тренд на консалтинг

Составитель же рейтинга основные проблемы испытывает с сектором ИТ-услуг. Дело в том, что компании довольно-таки произвольно трактуют это понятие, и грань между простой поставкой сервера и решением с его помощью бизнес-задач заказчика каждый определяет сам. Если говорить о поддержке ИТ-отрасли со стороны государства (см. комментарии), то нелишним было бы введение со стороны регулятора рынка официальной классификации ИТ-бизнеса.

Реализация ИТ-проектов предполагает поставки оборудования и ПО (если, конечно, это не чисто консалтинговый проект). Так уж сложилось, что одни системные интеграторы специализируются на выполнении инфраструктурных проектов. Доля проектных поставок у таких инженерных компаний составляет 60–80%. Другие больше тяготеют к консалтинговому бизнесу, внедряя информационные системы. Доля проектных поставок у них, как правило, - 35–50%. Встречаются фирмы, зарабатывающие деньги на сервисной поддержке, как, например, борющийся за выживание «Сибинтек», у которого на этот вид ИТ-услуг приходится 55% доходов. Но системные интеграторы, заявляющие о том, что доля проектных поставок в ИТ-услугах у них составляет меньше 30%, как-то выпадают из этой картины. В многопрофильных холдингах это еще можно объяснить тем, что проектными поставками занимаются «дочки»-дистрибуторы, на которых и записывают соответствующую выручку. Но вот, например, группа компаний «Оптима», классической дистрибуцией никогда не занимавшаяся, типичная инженерная фирма с долей проектных поставок 62%, за год претерпевает удивительную метаморфозу. Да, в компании сильное развитие получило консалтинговое направление, но в то, что она перешла на проекты, выполняемые одной силой мысли, сократив долю проектных поставок до 23%, вернется с трудом.

Поэтому в категории ИТ-услуг мы, как и прежде, составляем два рейтинга: с учетом доходов от проектных поставок (таблица 2) и без учета таковых (таблица 2а). При этом во втором случае мы исключили компании, которые не могут или не хотят адекватно выделить в своих доходах от ИТ-услуг долю проектных поставок.

В целом по темпам роста этот сектор занимает второе место после разработчиков ПО - 35%. Проблемы дистрибуторов и производителей способствовали тому, что отмечавшийся нами ранее тренд к смещению структуры рынка в сторону высокомаржинальных ИТ-услуг в 2005 году проявился особенно отчетливо. 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 - 1,92; а в 2005 уже 1,76.

Прямая речь: "В КАКОЙ ПОДДЕРЖКЕ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ВЫ НУЖДАЕТЕСЬ?"

Николай Красилов, Президент корпорации "Галактика"
Поддержка ИТ-отрасли со стороны государства — вещь хорошая, но пока далекая от реальности. В течение всего года обсуждались различные концепции развития отечественной ИТ-индустрии, но практических результатов нет (например, вместо ожидаемого создания технопарков был принят закон об особых

экономических зонах). Так что пока российский ИТ - бизнес развивается по старинке: самостоятельно, без существенной помощи со стороны госструктур. И делает это вполне успешно. А помощь была бы кстати последующим направлениям. Во-первых, снижение и оптимизация налогообложения. Во-вторых, формирование позитивного имиджа отечественной ИТ- сферы за рубежом, позиционирование российских ИТ - компаний как серьезных и надежных деловых партнеров. В-третьих, государство должно активнее сотрудничать с ИТ- бизнесом в вопросах подготовки квалифицированных кадров, недостаток которых стал одной из самых важных проблем отрасли. Если хотя бы эти три направления были облежены в конкретные законы, программы, концепции, и соответствующие органы занялись бы их реализацией, тогда можно было бы сказать, что действия государства пошли на благо отечественной ИТ - индустрии.

Дмитрий Рыбаков, Президент компании ОТП

Любой бизнес, созданный в России не в процессе приватизации, никогда особо не рассчитывал на поддержку со стороны государства. В том числе ИТ - бизнес, который у нас развивался не благодаря, а скорее вопреки государственной регуляции. Мы и сейчас предпочитаем, чтобы нам просто не мешали. Но если вдруг государство вдруг примется поддерживать ИТ - отрасль, мы не откажемся принять помощь. При этом, на мой взгляд, господдержка может проявляться в трех формах. Во-первых, в виде снижения налогов, но эта инициатива в нашем случае, скорее всего, не применима. Во-вторых, в форме государственных инвестиций— это тоже пока из области фантазий. В-третьих, в форме государственного лоббизма, выражаемого, например, в обязательных тендерных требованиях по участию российских компаний в госпроектах по автоматизации. Это самый простой по исполнению вариант, способный, однако, дать серьезный импульс развитию российских компаний.

Борис Бобровников, Генеральный директор «Крок»

Есть на нашем рынке расхожая шутка: максимум, что могло бы дать государство российским ИТ -компаниям,— не мешать. ИТ- отрасль живет ведь не в отрыве от российской экономики, она работает на все другие отрасли. Поэтому, обсуждать регуляционные меры для ИТ - индустрии особого смысла нет, направленные только на нас, они создадут перекосы в экономике. Мне думается, что государство должно заботиться явления 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, снижение себестоимости. Пока в России невыгодно обновлять и развивать производство, внедрять инновации, инвестировать в ИТ. Обидно, что все государственные инициативы фокусируются вокруг того, чтобы не дать нефтедолларам пробраться на потребительский рынок. А стимулирование инноваций реализуется на уровне планов создания венчурного фонда микроскопического размера.

Алексей Ананьин, Президент консалтинговой группы «Борлас»

В начале 1990-х годов советская ИТ- индустрия лишилась своего основного заказчика — «оборонки», единая структура управления отраслью была разрушена. На освободившееся пространство хлынули иностранные производители, а образованные на обломках советских НИИ инициативными группами специалистов небольшие ИТ - компании играли в лучшем случае роль перепродавцов ПК. За 15 лет российский ИТ - рынок сильно вырос и количественно, и качественно. Ключевую роль в этом сыграл уникальный кадровый потенциал: большинство владельцев и топ-менеджеров крупнейших российских ИТ- компаний — выходцы из оборонных институтов и предприятий, специализировавшихся на ИТ - тематике. Однако этот потенциал уже исчерпан. ИТ - рынок сейчас пребывает в другом состоянии — кадрового голода. Поэтому, на мой взгляд, ключевая задача государства в области развития рынка ИТ — это создание условий для подготовки необходимого количества действительно квалифицированных кадров.

Ольга Ускова, Президент Cognitive Technologies

Российская ИТ - отрасль, конечно, создавалась не с нуля. Первая линия ИТ- компаний, которые сейчас формируют костяк отрасли, выросла на мощном советском заделе в виде интеллектуальной и даже капитальной собственности, изобретений, творческих коллективов. Чтобы двигаться дальше, необходима наша совместная работа с государством, которая, я считаю, может вывести российскую ИТ- индустрию в число мировых лидеров. Нужно создать условия для выращивания большого числа новых ИТ- компаний из творческих коллективов через механизм венчурного финансирования перспективных проектов, создания системы ИТ- парков. Главное, чтобы в этом деле была последовательность и контролируемость действий. А то я обнаружила забавную закономерность последнего времени. Самым яростным борцом с регулированием рынков выступает МЭРТ. При этом МЭРТ же является самым беспощадным и бестолковым отраслевым регулятором. Приведу пример: в январе 2005 года на памятном заседании с участием президента было решено сформировать пять ИТ- парков. МЭРТ срочно подключился к вопросу, в результате чего ИТ- парки трансформировались в свободные экономические зоны, а тема ИТ- отрасли полностью исчезла. И таких примеров, к сожалению, много.

Сергей Мацоцкий, Генеральный директор IBS

Поддержка государства в вульгарном понимании прямых льгот для ИТ- отрасли не нужна и даже вредна.

Нужно совсем другое — прежде всего моральная поддержка, представление об ИТ -индустрии как одной из приоритетных областей для развития экономики страны. К сожалению, инициативы правительства в этом направлении забуксовали и пока не дают ощутимых результатов. Среди первоочередных действий я вижу стимулирование экспорта ПО, для чего нужно решить вопрос с налогообложением высокотехнологичных компаний. Сегодня налоговая нагрузка на сервисные отрасли такова, что не позволяет нам конкурировать с Индией, Китаем и другими странами, где эта проблема решена.

Александр Давыдов, Генеральный директор NAUMEN

Разработчикам ПО нужны не инвесторы с прямыми инвестициями, а заказчики с крупными долгосрочными проектами. Такие заказы может дать государство, не бизнес. С якорными госзаказами компании смогут сохранять суверенитет на мировом рынке. Чтобы иметь там заметный вес, софтверная компания должна продавать собственное ПО на сумму больше \$300 млн и обладать штатом свыше 10 тыс. инженеров. Для этого нужна государственная идеология развития суверенных российских компаний. Вопрос в том, как провести ее в жизнь. Технопарки проблемы не решат, только усугубят ее, потому что сыграют на руку западным фирмам. Вообще, проблема российских ведомств в том, что в них сложились рыночные механизмы управления через покупку чиновничьего ресурса. Например, во многих ведомствах понимают, что заказное ПО для госорганов нужно делать на лицензиях Open Source. Но стоимости лицензий у такого ПО нет, рента с работ невысока, поэтому продолжают покупать софт западных вендоров. Чтобы быстрый рост российского рынка ПО помог подняться именно российским, а не зарубежным компаниям, необходимо снижать налоги не только для экспортеров ПО, но и для работающих на внутреннем рынке. Цель Мининформсвязи получить \$10 млрд рынка экспортной разработки нужно трансформировать в цель получить \$10 млрд рынка экспортной и внутренней продажи ПО. И доля внутреннего рынка должна составлять не менее 40%.