

# Российский ИТ-рынок 2009: рынок упал, а услуги остались



**Василий БУРОВ,**  
руководитель аналитического  
центра REAL-IT Лиги независимых  
экспертов в области ИТ (ЛИНЭКС)

Российский ИТ-рынок долгое время жил в условиях, которые иначе, чем тепличными, и не назовешь. Рост измерялся десятками процентов в год, клиенты, на которых проливался денежный дождь, потребляли технологии в основном по дефицитной модели, слабо связанной с внедрением в бизнес каких-либо прорывных технологий. Это сдерживало повышение зрелости рынка, зато его объем и уровень жизни отдельных игроков семимильными шагами шли в гору. Все это было до 2008 г., когда разразился (как всегда, неожиданно, несмотря на всю очевидность надутого как в мировой, так и в российской экономике пузыря) кризис. Однако инерция российского ИТ-рынка была такова, что даже это не помешало показать рекордные, по мировым меркам, темпы роста – 12,7%. Но в 2009 г. кризис уже в полном объеме сказался и на нем: клиенты значительно урезали свои ИТ-бюджеты, стали намного внимательнее относиться и к предмету трат, и к выбору поставщиков, и к утверждению сделок. Естественно, что как инфраструктурная отрасль ИТ-индустрия почувствовала на себе резкое снижение.

В результате к концу 2009 г. рынок пришел с существенным падением. По итогам года, рассчитанным на основании данных ежеквартального мониторинга, проводимого аналитическим центром REAL-IT, уменьшение объема российского ИТ-рынка в 2009 г. составило по отношению к предыдущему году 26% в рублях

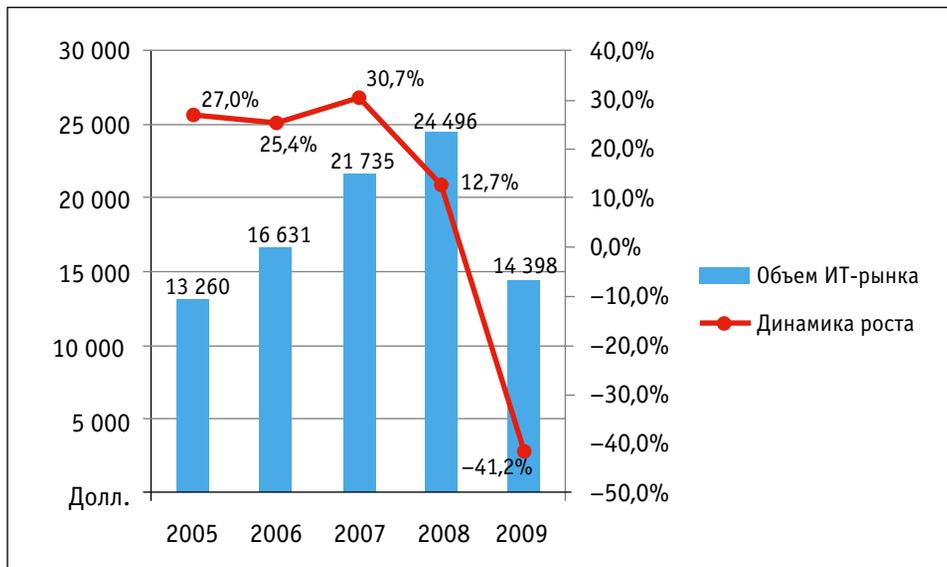
и 41% в долларах. В абсолютных цифрах объем ИТ-рынка в 2009 г. составил без малого 459 млрд руб., или 14,4 млрд долл. (среднегодовой обменный курс 31,87 руб./долл.).

При этом падение рынка по-разному отразилось на отдельных секторах, что привело как к существенному изменению структуры ранка, так и к тому, что на компаниях с

разными типами бизнеса кризисные явления сказались в разной мере. Сильнее всего упал объем продаж оборудования. За 2009 г. он сократился в рублевом измерении на 38%. Гораздо меньше пострадал рынок программного обеспечения – его падение составило лишь 8%. Ну и совсем хорошо чувствует себя рынок услуг – он даже вырос на 0,5%. Что, впрочем, лежит в границах статистической погрешности подобных исследований – так что говорить тут можно серьезно только об отсутствии падения, но в нынешней ситуации и это немало.

Если рассматривать рынок не по основным сегментам бизнеса, а по типам компаний (такая модель представления рынка заложена в мониторинг REAL-IT для обеспечения репрезентативности), то меньше всего в 2009 г. пострадал бизнес компаний, занятых производством программного обеспечения – как заказного, так и коробочного. Пик падения объемов выручки данного типа компаний, по отношению к аналогичному кварталу предыдущего года, пришелся на второй квартал 2009 г. и составил всего

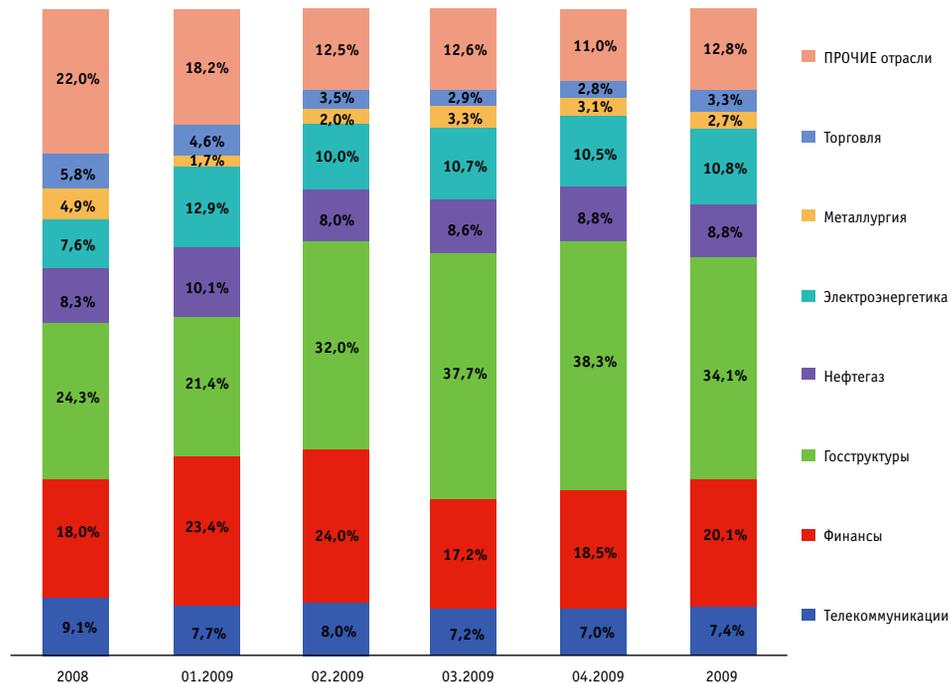
**Рис. 1.**  
Динамика  
объема  
ИТ-рынка  
в 2005–2009 гг.



лишь 6,5%. Бизнес системных интеграторов, представляющий собой по большей части микст из поставок оборудования и софта (с упором на первое) с предоставлением услуг по внедрению, пострадал сильнее. Пик падения объемов выручки данного типа компаний пришелся на третий квартал 2009 г. и составил уже 23%.

Хуже всех пришлось производителям оборудования и дистрибьюторам. Пик падения объемов выручки компаний обоих типов бизнеса пришелся на третий квартал 2009 г. и составил запредельные 65%. С точки зрения товарных поставок всегда существовала ярко выраженная сезонность с провалами в третьем квартале – но такой результат превосходит все сезонные факторы.

С чем связана такая ситуация? Она совершенно не уникальна – аналитиками во всем мире давно подмечено, что в кризис степень «просадки» секторов ИТ-рынка обратно пропорциональна «мягкости» сегмента. Больше всего падает всегда «железо» – и тут логика простая. Приобретение оборудования является капитальным вложением, которое



делается, по крайней мере, на несколько лет, и подождать с ним в случае, когда основной дефицит уже удовлетворен и речь идет лишь о совершенствовании инфраструктуры,

как правило, не составляет труда. И возраст используемого оборудования слабо коррелирует с уровнем отдачи от ИТ для бизнеса. А значит, когда речь идет об оптимизации

**Рис. 2.** Отраслевая структура выручки ИТ-компаний в 2008–2009 гг.

## Требуйте больше от своей ERP-системы. Тратьте меньше.

Основная задача ERP – сокращение затрат и времени на принятие решений.

К сожалению, «фиксированная» цена внедрения постоянно растет, обновления, доработка системы требуют дополнительных расходов. Вы теряете контроль над затратами, это замедляет возврат инвестиций и снижает ценность ERP.

Зайдите на сайт <http://ru.epicortco.com> и получите эксклюзивный доступ к материалам по оптимизации TCO – совокупной стоимости владения ERP:

- Методика и примеры расчета TCO
- TCO-калькулятор для расчета и сравнения TCO различных ERP-систем.

Вы можете выиграть flash-drive на 2 GB от компании Epicor, если войдете в число первых зарегистрированных на сайте <http://ru.epicortco.com>.

**EPICOR**®

мнение специалиста



**Анатолий ТРЕТЬЯКОВ,**  
менеджер по разработке ИТ-решений  
и услуг, Fujitsu Technology Solutions

Если проанализировать за последние несколько лет ситуацию на российском ИТ-рынке в области предоставления услуг, то можно отметить положительную динамику развития услуг на фоне остальных сегментов ИТ-рынка. Непростое экономическое положение, сложившееся за прошедший год почти во всех отраслях производства, вынудило большинство компаний пересмотреть в сторону сокращения основные статьи на закупки и поддержание ИТ-систем. Вместе с тем, увеличение затрат на сопровождение «старого» парка оборудования вынудило руководство многих компаний начать проекты по оптимизации ИТ-инфраструктуры, а также информационных систем и приложений для обеспечения задач бизнеса. Это, в свою очередь, привело к росту числа проектов по виртуализации инфраструктуры и оптимизации обслуживания и управления ИТ-инфраструктурой и информационными системами, в том числе путем покупки части услуг у глобальных поставщиков услуг или аутсорсинга. Заметное развитие получили услуги и решения в области «облачных вычислений». Важной составляющей в таких услугах является простое взаимодействие между поставщиком и потребителем на базе стандартизованных каталогов услуг, существенно снижающее операционные затраты на управление подобного рода услугами. Текущая ситуация положительно влияет на развитие ИТ-индустрии в целом, что скорее всего повлечет за собой развитие спроса и предложений на аутсорсинг не только инфраструктуры, но в большей степени платформ и приложений, а возможно и части бизнес-процессов заказчиков.

бюджета, то эту статью расходов можно «резать» в первую очередь и практически безболезненно.

За «железом» идет «софт». Здесь немного сложнее – но только с точки зрения российского ИТ-обывателя, считающего, что тратиться на софт – последнее дело. Однако, попав в более жесткие условия ведения бизнеса, компании начинают бороться за эффективность, что означает более

вдумчивое и внимательное использование ИТ-систем, позволяющих оптимизировать конкретные бизнес-процессы. А это расходы на приобретение программного обеспечения. Ведь если говорить не о домашнем компьютере, а о корпоративных информационных системах, то на пиратском софте в них далеко не уедешь. Бесплатного же программного обеспечения для автоматизации

бизнеса, да еще и адаптированного к российским условиям, практически нет. Кроме того, поддержку рынку программного обеспечения обеспечивают и домашние пользователи, продолжающие играть в игры (психологи уверяют, что количество играющих в трудные для экономики периоды даже растет), а это основной кусок «софтовой» розницы.

Меньше всего страдает бизнес ИТ-услуг. Его стабильности способствуют одновременно две тенденции. Во-первых, существенной долей этого сектора являются внедрение и поддержка программного обеспечения. И притом, что падение в области продажи ПО минимально, услуг по поддержке тоже требуется как минимум не меньше. Кроме того, содержание компании собственного ИТ-персонала – удовольствие не из дешевых. И без того раздутые в отрасли зарплаты, на стороне клиентов еще больше, чем у поставщиков, а производительность при этом меньше. Как результат – существенное сокращение расходов на собственный персонал в рамках общей оптимизации затрат на ИТ у клиентов и передача части необходимых функций по обслуживанию систем внешним подрядчикам. Не вредит данному сектору и появляющаяся мода на свободное ПО – на лицензиях-то клиенты при этом экономят, а услуги по поддержке все равно необходимы (и, как правило, в еще большем объеме). Это одна из основных причин, почему вообще во всем мире свободное ПО получило такое распространение: для ИТ-компаний – это потенциально огромный кусок услуг, пусть и ценой частичной потери денег от продаж лицензий.

При этом клиенты, естественно, не готовы в трудное для себя время просто поддерживать ИТ-бизнес – они пытаются сэкономить свои бюджеты, в том числе и за счет услуг, заставляя поставщиков снижать расценки. Однако возрастающий благодаря описанным выше явлениям объем потребления в натуральном выражении позволяет ИТ-компаниям сохранять общие объемы выручки на услугах.

Существует еще один фактор, который в кризисные времена способствует развитию индустрии ИТ-услуг и помогает производителям программного обеспечения (для обоих

**Рис. 3.** Сравнительная динамика ВВП и ИТ-рынка в 2009 г.



главным активом являются люди). Это ситуация на рынке труда. Остановившиеся гонка зарплат и ажиотажный спрос на персонал вернули рынок ИТ-кадров в нормальное состояние, где работники конкурируют за место, а не наоборот, что положительно сказывается как на мотивированности персонала, так и на возможностях роста для компаний, предоставляющих услуги. Ведь для них масштабирование идет по линейным законам: хочешь оказать больше услуг – найми больше персонала.

В итоге доля услуг в структуре российского ИТ-рынка увеличилась по сравнению с 2008 г. с 22 до 30%, доля программного обеспечения – с 13 до 15%, а доля оборудования уменьшилась с 65 до 55%. Это повысило соответствие структуры российского рынка структуре рынка более зрелых стран. Так что от кризисных явлений есть и польза: они ускоряют взросление рынка.

## Возрастающий объем потребления позволяет ИТ-компаниям сохранять общие объемы выручки на услугах.

Изменилась и структура предоставляемых услуг: если раньше акцент делался на системной интеграции (напрямую связанной на поставками «железа»), то сейчас локомотивом рынка услуг стали техническая поддержка и обслуживание.

А вот что касается отраслевой структуры выручки ИТ-компаний, то тут наблюдается не очень позитивная картина. И без того слишком высокая зависимость от госсектора в этом году возросла. Отчасти это не дало провалиться ИТ-рынку еще сильнее (и во многом – удержало от еще более глубокого падения поставки), но привело компании (в первую очередь крупные) к зависимости от госбюджета, который, несмотря на пока благоприятные для России цены на нефть, остается дефицитным, к тому же весьма политизированным. Не упасть в нем ИТ-составляющей позволяет модернизационно-инновационная риторика властей, но в любой момент это может измениться, тем более что традиционно лобби ИТ-отрасли не так сильно, как у нефтяников или машиностроения.

Падение потребления ИТ в отраслях говорит и о том, что с восстановлением экономики все не так гладко, как хотелось бы, и говорить о том, что ситуация выправилась, и мы на пути к росту, явно преждевременно.

Какие можно сделать прогнозы? В течение всего 2009 г. динамика ИТ-рынка в целом повторяла динамику ВВП с запаздыванием в три-четыре месяца. Пик падения ВВП пришелся на май (17,1%), а пик падения ИТ-рынка – на август (38%). Следуя за общими тенденциями в экономике, ИТ-рынок прекратил падение по отношению к аналогичному периоду предыдущего года и начал сокращать отставание с сентября, продемонстрировав к концу года коммулятивный рост темпов восстановления на 25%. Таким образом, среднемесячные темпы прироста (точнее, сокращения отставания от аналогичного месяца предыдущего года) в течение сентября–декабря достигли 6,25%, что

в пересчете на среднегодовые темпы прироста могло бы составить 75%.

Но это голая статистика, и просто следовать ей для какого-то

обоснованного прогнозирования недостаточно. Существуют и системные факторы, определяющие поведение рынка, да и экономики в целом. Тут все может оказаться не так радужно. В значительной мере продемонстрированный рост экономики и, с соответствующим временным лагом, ИТ-рынка – прямой результат «заливания пожара» в экономике деньгами. Причем это касается не только российской экономики – все чаще аналогичные соображения мы слышим и от американских экспертов. Это позволяет предположить, что импульс роста, приданный экономике, на исходе. Об этом может свидетельствовать тот факт, что помесечные темпы изменения прироста скорости сокращения отставания от аналогичного месяца предыдущего года (т. е. вторая производная динамики рынка) в декабре 2009 г. уже оказались и для ВВП, и для ИТ-рынка меньше 1%. С учетом всех особенностей отражения на ИТ-рынке общей ситуации в экономике можно говорить, что «последствия» импульса хватит для ИТ-рынка примерно до середины 2010 г. Дальнейшее поведение российского ИТ-рынка спрогнозировать невозможно – оно будет полностью определяться состоянием российской экономики, а ее, в свою очередь, – как мировыми, так и внутренними событиями. ■

### МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА



**Сергей РЫБАКОВ,**  
ИТ-директор, ЗАО «ГЛОБУС-ТЕЛЕКОМ»

Приведенные в статье цифры подтверждают, что сфера услуг на ИТ-рынке оказалась наиболее устойчивой к деструктивному влиянию мировой рецессии. Вектор в направлении ИТ-услуг хорошо виден на примере мировых софтверных гигантов, которые в кризисный период стали активно продвигать SaaS – модель продаж. Эта модель позволяет заказчику вместо привычной закупки лицензий закрытого программного обеспечения арендовать его как сервис.

Говорить о свободном программном обеспечении (СПО), как о моде, не совсем корректно. Для многих компаний концепция создания программного обеспечения, предполагающая его свободное распространение и модернизацию, может стать основой для построения экономически эффективной и безопасной ИТ-инфраструктуры. Это подтверждается вниманием к СПО со стороны Минкомсвязи России, которое в 2009 году опубликовало план перехода органов государственной власти на свободное программное обеспечение. Выгода для российской ИТ-отрасли от реализации проектов автоматизации на базе свободного ПО очевидна. Заказчик платит не за лицензии, а за потребляемые услуги по доработке, внедрению и техническому сопровождению ПО. Такой подход стимулирует развитие конкуренции в сфере ИТ-услуг, что позитивно скажется на их стоимости и качестве.