

ИНТЕГРАЦИЯ: РЫНОК НА НОВОМ ЭТАПЕ

ВАЛЕНТИН СЕДЫХ

TEXT



В СЕГМЕНТЕ РЫНКА ИТ-УСЛУГ, ВКЛЮЧАЮЩЕМ КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ, В 2006 ГОДУ ПРОИЗОШЛО НЕСКОЛЬКО ЗАМЕТНЫХ ПРОВАЛОВ. ЭТО СЛЕГКА ВЗБУДОРАЖИЛО И УЧАСТНИКОВ РЫНКА, И ЭКСПЕРТОВ. В ИТОГЕ СУММАРНЫЙ РОСТ ДАННОГО СЕГМЕНТА ПО ИТОГАМ ГОДА ОКАЗАЛСЯ ЗАМЕТНО НИЖЕ СРЕДНЕРЫНОЧНОГО. МЫ ПОГОВОРИМ О ПРИЧИНАХ ЭТОГО ЯВЛЕНИЯ.

Впрочем, начнем, пожалуй, с обнадеживающего факта: рынок ИТ-услуг (а также ИТ-консалтинга и ИТ-аутсорсинга) продолжает расти, хотя и не так быстро, как это ранее прогнозировали аналитики. В среднем он увеличивается на 17–20% в год. Такой процент прироста связан с двумя факторами. Во-первых, российский рынок профессиональных ИТ-услуг, и в частности ИТ-консалтинга, еще недостаточно развит, клиенты не видят быстрой и эффективной отдачи от использования консалтинга. При этом 90% спроса на подобные услуги формируют сегодня крупные

компании, которым необходимо решать отдельные проблемы. В меньшей степени прирост рынка связан с ценовым диапазоном подобных предложений и отсутствием нужных решений для конкретных задач клиентов. В то же время предпосылки для более значительного расширения рынка ИТ-услуг многочисленны. «Это и существенный рост экономики страны, усиление конкуренции, в том числе и с иностранными компаниями, и заметный рост востребованности сложных информационных систем, предназначенных для повышения эффективности бизнеса, внедрение которых невозможно

IT-рынок России



Landata подводит итоги 2006 года

На пресс-конференции в Москве представители компании Landata подвели итоги деятельности в 2006 году и рассказали о планах на 2007-й.

За отчетный период рост объема продаж составил 46% по сравнению с 2005 годом. По словам генерального директора Landata Евгения Лачкова, компания в очередной раз существенно превысила запланированные темпы роста. «Наши показатели роста заметно опережают общерыночные значения, что свидетельствует о том, что Landata усиливает свои позиции на рынке проектной дистрибуции», — сказал он.

В прошлом году основной фокус продаж Landata сместился с телеком-оборудования в сторону ПК и серверов, которые заняли 44% продуктового портфеля компании. Продажи телекоммуникационных и сетевых решений составили 34%, периферии — 10%, контрольно-измерительного оборудования — 3%. Ключевым вендором для Landata традиционно является компания Avaya — за 2006 год рост по направлению этого вендора составил 42%. В прошедшем году Landata впервые стала вторым дистрибьютором по объему продаж оборудования Avaya в Европе. А вот продукты другого телеком-вендора, Alcatel-Lucent, продаются через Landata хуже.

Лидером по росту продаж стало направление IBM — 80% по итогам года. По мнению директора по маркетингу Landata Анастасии Стависской, подобный результат был достигнут благодаря усилиям, приложенным к развитию партнерской сети и слаженной работе команды.

К концу 2006 года партнерская сеть Landata расширилась до отметки 2000 компаний — на 20% больше, чем в 2005-м. Существенно увеличилась доля компаний со средним объемом закупки. Доля продаж московских фирм от общего объема закупок составила 60%, однако эта цифра не отражает реальной ситуации, поскольку столичные компании часто работают с конечными пользователями в регионах.

В 2007 году Landata планирует расти на уровне 20–25%, а также наращивать свою компетенцию по различным направлениям и вендорам. В связи с этим планируется открытие собственного технического центра и специального IT-ресурса, который поможет партнерам в работе над комплексными решениями.

без участия внешних консультантов», — считает Андрей Зюзин, первый заместитель генерального директора «Энвижн Групп». Его мнение разделяет директор по развитию бизнеса компании «ФОРС-Центр разработки» Николай Зезюлинский, который называет следующие причины хороших перспектив рынка интеграции. «Во-первых, изменился сам IT-рынок, став более зрелым, — говорит он. — Заказчики все более заинтересованы в сложных комплексных IT-решениях, отвечающих растущим потребностям рынков, на которых они работают, а для подобных решений понадобится соответствующее сопровождение и набор сервисов».

Во-вторых, увеличиваются объемы затрат на информатизацию предприятий. Так, за последние пять лет инвестиции ведущих российских компаний в собственную IT-инфраструктуру выросли на 65% и составили около трети общего объема капитальных вложений. Соответ-

в России уже сформировалась довольно мощная прослойка профессиональных компаний-интеграторов, которые занимаются не просто поставкой «железа», а чисто интеграторской (и консультационной) деятельностью. Причем в первую очередь такие услуги необходимы на телекоммуникационном рынке, а также в государственных структурах, где у многих компаний есть солидный опыт и наработки.

Елена Кутукова, директор департамента системной интеграции компании TopS VI смотрит на перспективы позитивно. «Сегодня существуют реальные возможности для решения любых задач, обусловленных, во-первых, значительным развитием крупных телекоммуникационных компаний, в активе которых имеется большой объем высокоскоростных линий связи, новые телекоммуникационные сервисы со вполне конкурентными ценами, и во-вторых — новыми технологическими возможнос-

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ IT-УСЛУГ ЕЩЕ НЕ ДОСТАТОЧНО РАЗВИТ, КЛИЕНТЫ НЕ ВИДЯТ БЫСТРОЙ ОТДАЧИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНСАЛТИНГА...

ственно, это вызывает необходимость в более глубоком обосновании роли IT в повышении эффективности бизнеса предприятия.

В-третьих, в экономике отчетливо просматривается тенденция укрупнения бизнеса. В ряде отраслей прошли слияния и поглощения. Многие компании готовятся к IPO. Преобразования во внутренней структуре требуют стандартизации используемых программных средств и их интеграции на базе единой платформы. И здесь не обойтись без услуг IT-консультантов.

В-четвертых, экономика становится сервис-ориентированной, что находит отражение в изменении структуры спроса и предложения практически во всех отраслях. Спектр и качество предоставляемых поставщиком услуг, в том числе и в сфере IT, будут во многом определять его конкурентные преимущества и место на рынке.

Вот почему вполне очевидно, что в портфеле ведущих IT-компаний российского рынка доля консалтинговых решений значительно увеличилась. Это обусловлено как активным ростом экономики, так и дефицитом качественного, профессионального слоя управленцев, что стимулирует привлечение консультантов и услуг аутсорсинга и повышает спрос на подобные услуги и решения. Можно смело сказать, что

тями от основных производителей ПО и ТС», — считает она.

Устойчивый спрос на проекты, связанные с информатизацией, также наблюдаются со стороны торговых компаний и предприятий сферы услуг. Здесь лидируют компании-ритейлеры, гостиничный бизнес, транспортные компании. Чем больше масштабы и территориальная распределенность компаний, тем выше их заинтересованность во внедрении IT.

Востребованность услуг

По словам Елены Кутуковой, наиболее востребованы на российском рынке традиционные услуги по поставке и внедрению IT-решений, а также по техническому сопровождению решений и аутсорсингу. Они оформляются в виде ряда последовательных, взаимосвязанных проектов, требующих грамотного управления. Сегодня руководство проектами с использованием best practices PMI — еще одна профессиональная услуга системного интегратора.

Хотелось бы отметить и значительный рост запросов на работы в области создания корпоративных информационных систем автоматизации основного бизнеса. Причем реализация этих проектов сопровождается заметной кастомизацией кода промышленных систем (OEBС,



Андрей ЗЮЗИН,
первый заместитель
генерального директора
«Энвижн Групп»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

В последние несколько лет на развитие рынка IT влияет в первую очередь благоприятная для России экономическая ситуация и, соответственно, большой приток инвестиций. Принципиально рынок не изменился, развитие продолжается достаточно быстро, на самых высоких уровнях говорится о росте значения IT и об ориентации страны на интеллектуальный потенциал. Постепенно осуществляется перенос «центра тяжести» на развитие услуг и ПО (как должно быть и как есть во всем мире), с последовательным уменьшением доли инфраструктурных проектов. Если говорить о рынке IT-услуг, основной спрос сегодня связан с решениями, которые

позволяют создать и поддерживать системность, правила, регламенты, обеспечить прозрачность деятельности предприятий. Также востребованы решения, способные выявить узкие места в использовании IT и призванные помочь компаниям вернуть гибкость и скорость реагирования на изменения как внутри компании, так и на рынке, обеспечить уникальность и заданное качество услуг для клиентов. Представляет интерес увеличение числа проектов, связанных с внедрением BI-систем и аналитических систем, предназначенных для органов государственной власти. Эти решения сегодня востребованы.



Константин ЕРЕМИН,
управляющий директор
«ЧЕРУС»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Высокий уровень информатизации традиционно характерен для компаний банковского и страхового секторов. В финансовой сфере деятельность компании невозможна без IT, потому что, по сути, IT здесь являются средствами производства. То же самое наблюдается и у крупных операторов связи — сама специфика бизнеса подталкивает их к необходимости внедрения комплексных проектов информатизации. Столь же высокая степень информатизации характерна для ограниченного числа гигантов экономики. Это такие структуры, как ЦБ РФ, ОАО «РЖД», РАО «ЕЭС», Газпром, «Норникель», «Северсталь», которые в силу требований безопасности инвестируют большие средства в развитие информационных технологий. Практически все вышеперечисленные компании являются нашими постоянными клиентами.

Устойчивый спрос на проекты, связанные с информатизацией, мы наблюдаем со стороны торговых компаний и предприятий сферы услуг. Здесь лидируют компании-ритейлеры, гостиничный бизнес, предприятия транспортной сферы. Чем больше масштабы и территориальная распределенность компаний, тем выше с их стороны заинтересованность во внедрении IT.

А вот с реальным сектором экономики — сектором, который мог бы придать рынку принципиально новую динамику, — дела обстоят не так хорошо. Машиностроительные предприятия пока не слишком активно что-либо внедряют. Очевидно, это связано с тем, что более актуальной задачей для них является замена устаревших средств производства, а вслед за модернизацией придет и необходимость комплексной информатизации и автоматизации.



Александр БИКТАЙРОВ,
директор департамента
комплексных проектов ЛАНИТ



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Несмотря на то, что в Россию мировые тенденции приходят с некоторым опозданием, они все-таки приходят. А опоздание связано, с моей точки зрения, с тем, что быстрая диффузия мировых идей в области IT приводит к образованию разрыва между предлагаемыми решениями, созданными в совершенно другой, более зрелой бизнес-среде, и реальной готовностью потребителей оплачивать дорогостоящие «тонкие» механизмы совершенствования IT-поддержки бизнеса.

Объективные условия для развития системной интеграции в России есть — бизнес развивается, компании объединяются, создаются крупные хол-

динги, они трансформируют свою внутреннюю структуру, оптимизируют управление и т. п. Все эти процессы объективно увеличивают роль IT и системной интеграции, поскольку гетерогенность IT-окружения и возрастание роли процессной модели управления способствуют этому.

Я бы сказал, что базовая тенденция — если грубо разбить IT-рынок на дистрибуцию, инфраструктурную и системную интеграцию — в том, что приоритеты постепенно смещаются вправо, по мере развития бизнеса, роста конкуренции, необходимости контроля издержек и управления себестоимостью.

IT-рынок России

SAP, Ахарта), а значит, требует определенной культуры и методологии производства расширений и последующей профессиональной поддержки системы.

Наконец, еще один крупный блок услуг — заказные разработки специализированных информационных систем и интеграционных решений, предназначенных для объединения как новых автоматизированных систем, так и старого, часто «самописного» ПО, используемого предприятием в определенных специализированных функциональных бизнес-областях.

Реструктуризация крупных коммерческих предприятий, новые бизнес-задачи определяют необходимость реализации глобальных проектов, включающих КИС, построение единой инфраструктуры, интеграцию приложений, создание службы эксплуатации новой системы, обеспечение безопасности и высокой доступности основных сервисов.

Как решать такие комплексные задачи силами одного системного интегратора? Для этого есть разные подходы. Один из них — создание долговременных коалиций нескольких компаний. Другой вариант — формирование путем слияний и поглощений крупных универсальных компаний, предлагающих весь спектр решений и услуг, необходимых для таких комплексных задач.

Как считает Ирина Радюшкина, менеджер по развитию бизнеса Datastream Solutions CIS, слияния и поглощения компаний характерны не только для рынка системной интеграции, но и для всего IT-рынка. «На Западе слияния происходят в основном в рамках одного сегмента рынка, например разработки программного обеспечения. При этом преследуется цель расширения клиентской базы, географии присут-

ствия и линейки предлагаемых решений. А у нас слияния чаще идут из разных сегментов — скажем, дистрибьютор покупает системного интегратора или наоборот. С укрупнением компаний связана еще одна интересная тенденция российского IT-рынка — капитализация бизнеса, выход на IPO», — говорит она. В качестве системных интеграторов все чаще выступают ведущие мировые компании, традиционные известные на российском рынке как поставщики оборудования, — IBM, HP и другие. Именно их сервисные и консалтинговые подразделения

раста весьма перспективен сектор телекоммуникаций. Качественно оценки для России совпадают с мировыми, но, по понятным причинам, достоверных оценок в отношении нашей страны не существует. Публиковать же данные, преподносимые нашими коллегами по цеху, которые строятся ими на основе данных госкомсчета и эмпирических соотношений, мы не станем, хотя бы потому, что по некоторым оценкам, величина «темной» составляющей даже самого «белого» IT-проекта в России может достигать 30–40%.

СПЕКТР И КАЧЕСТВО ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ПОСТАВЩИКОМ УСЛУГ БУДУТ ВО МНОГОМ ОПРЕДЕЛЯТЬ ЕГО КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И МЕСТО НА РЫНКЕ...

в последнее время получают роль генеральных подрядчиков крупных проектов, которые потом уже руководят привлечением партнеров, распределением финансов и прочим.

Особенности рынка

Все сказанное можно соотнести с оценками западных аналитиков для мирового рынка IT. В 2006 году мировой IT-рынок составил \$1,16 трлн, констатирует IDC. По прогнозам аналитиков, в ближайшие годы его рост будет колебаться возле отметки 6%, и к 2010 году рынок достигнет \$1,48 трлн. Расходы на ПО будут расти в среднем на 7,7% в год — быстрее рынка. Наиболее крупными секторами в плане инвестиций станут дискретное производство, услуги и государственный сектор. По темпам

С отсутствием надежных, заслуживающих доверия цифр количественных характеристик рынка IT-услуг согласен Алексей Ананьин, президент группы компаний «Борлас». Впрочем, по его мнению, данный рынок составляет примерно 25% от всего IT-рынка и растет темпами примерно на 20% в год. «Причем если раньше бурный рост показывал сегмент бизнес-ПО (до 60–70% в год), то сейчас пальма первенства у «железачного» (поставки оборудования) сегмента — до 40% в год, в основном за счет резкого роста потребления со стороны государственного сектора», — согласен Алексей Ананьин, президент консалтинговой группы «Борлас».

Кстати, формально за пять лет, с 2000 по 2005 год, доля IT-услуг в ВВП России увели-



Александр ДИМЕНТОВ,
заместитель генерального
директора «Фан СК»



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Рынок системной интеграции за последний год-полтора, безусловно, стал более зрелым. Мы прошли этапы простейших поставок самого разнообразного оборудования и мелких внедрений, «залатывающих» дыры в построении того или иного производственного процесса. Сегодня клиенту нужны более серьезные комплексные решения, требующие глубокого понимания специфики отрасли и самого предприятия.

В этом аспекте системная интеграция и консалтинг стали не только ближе, а зачастую неразделимы. Клиент хочет применять IT-технологии

с максимальной пользой для своего бизнеса. И если раньше консалтинговые услуги (именно в IT) больше относились к модному направлению, то сегодня все чаще мы встречаем клиента, который хорошо представляет круг своих проблем, мешающих более эффективному ведению бизнеса. Применительно к деятельности нашей компании консалтинговые услуги наиболее востребованы, если речь идет о необходимости построения и использования сложных систем хранения и архивирования данных, построения распределенных систем печати.



Олег ЖОЛОВОВ,
директор департамента систем
управления бизнесом группы
компаний «Радиус»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Наши традиционные комплексные решения, в которые входят энергетические системы, ИБП, аккумуляторные батареи, а также системы класса ERP и управления электронным документооборотом, востребованы во многих вертикалях рынка. Отрасли, с которыми мы работаем, многочисленны: телекоммуникации, банки, медицинские учреждения, ЦОД, промышленные предприятия (особенно с непрерывным производством), предприятия ТЭК, информационные агентства и издательства, инвестиционные компании и страховые фонды, крупные государственные учреждения. Мы будем продолжать эту работу, здесь высокий спрос и много возможностей.

Выход на новые рынки для нас, таким образом, связан скорее с освоением новых горизонталей, с разработкой новых функциональных решений. Поскольку мы — компания инновационная, нам интересно предлагать решения, основанные на

новых технологиях. Сейчас компания выводит на рынок два новых решения, созданных по технологии Enterprise Service Bus. Это типовое интегрированное решение «бизнес в коробке», включающее сетевую инженерию, защиту сети, климатiku и интегрированные между собой программные системы разных классов. В программной части решение предусматривает ERP-систему SAP Business One и интегрированную с ней систему документооборота от Open Text, а также систему Service Desk и центр управления контактами Avaya. Второе новое решение — «интеллектуальный дом» для промышленных предприятий. Его особенность — в объединении в одном решении инженерных систем ресурсообеспечения и системы интеллектуального мониторинга. И мы намерены предложить наши продукты всем вертикалям, с которыми работаем.



Вячеслав КАДНИКОВ,
коммерческий директор
NAUMEN



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

В первую очередь отмечу повышение интереса российских интеграторов и консультантов к отечественным продуктам и решениям. Это свидетельствует о росте качества наших разработок. Репутация компаний, «где наше хаот и бранят», достаточно прочно закрепилась за системными интеграторами и IT-консультантами в 1990-е годы. Радует, что эта ситуация изменилась.

В ближайшие несколько лет состав участников рынка должен претерпеть серьезные изменения — тенденция к укрупнению налицо. В Россию все активнее приходят зарубежные консультанты, принося интересные методики, которые начинают применяться в отечественных компаниях. Это положительно влияет и на качество работы российских консультантов.

Отечественный рынок системной интеграции однозначно является обусловленным. Бизнес интегра-

тора всегда идет след за потребностями клиента в оптимизации IT-инфраструктуры.

Интегратор должен обеспечить бизнес клиента технологиями, которые требуются ему для эффективного функционирования и дальнейшего успешного развития. Точно так же банк обеспечивает предприятие необходимыми для развития средствами, логистические компании — транспортными услугами, а клининговые — услугами уборки помещений. Если ситуация на рынке такова, что потребность в развитии IT-инфраструктуры низка, бизнес системного интегратора вряд ли будет развиваться.

Другое дело — разработчики IT-решений. Они могут в принципе сами создать продукт или услугу, которая будет востребована если не внутри страны, то по крайней мере за рубежом. И это вполне может стимулировать развитие экономики и повышение качества жизни в целом.



Алексей РОМАНОВ,
директор департамента
продуктов SSA Global/Baan
компания GMCS



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Сегодня консалтинг все чаще рассматривается как самостоятельное направление деятельности. Это связано, прежде всего, с тем, что рынок системной интеграции становится все более интеллектуальным. Сейчас уже недостаточно просто развернуть современную информационную инфраструктуру и работать на ее базе долгие годы. Бизнес развивается слишком стремительно, выдвигая новые требования и к программно-аппаратным комплексам в части именно бизнес-приложений. Поэтому все более востребованными становятся как консалтинг, связанный с внедрением программного обеспечения, так и консалтинговые услуги,

напрямую не связанные с «технологической» составляющей, — например, аудит, моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов, разработка концепции развития IT и т. п.

Рынок растет достаточно динамично и в то же время поступательно. Традиционно наибольший интерес клиенты проявляют к внедрению бизнес-приложений уровня предприятия и корпоративного уровня. В качестве тенденции можно отметить развитие подсистем аналитической обработки информации в интеграции с развернутыми ранее транзакционными системами сбора фактических данных.

IT-рынок России

чилась более чем втрое. Очевидно, что такой всплеск связан прежде всего с притоком «нефтяных денег» — благодаря им получают возможность инвестировать в IT-услуги не только добывающие компании, но и бюджетные, и финансовые структуры.

Однако не следует забывать о самой природе IT-рынка: он имеет «догоняющий» характер и напрямую зависит от состояния реального сектора экономики. Чем выше уровень развития промышленных предприятий, предприятий в сфере энергетики, транспортной отрасли и других, тем больше их потребность в повышении эффективности и автоматизации своего бизнеса. И соответственно развитие IT-рынка идет в ногу с развитием экономики страны. Кроме того, за последние пять лет интенсивно развивался рынок банковских услуг, в том числе усовершенствован процесс кредитования предприятий. Они получили больше возможностей для привлечения заемных средств на развитие бизнеса, в частности на автоматизацию и информатизацию, которые являются неотъемлемой частью современной эффективной компании.

Дмитрий Ведев, директор по маркетингу компании «АйТи», считает, что существующий уровень роста рынка IT-услуг связан с трансформацией структуры IT-потребления в России. Несмотря на вызывающий оптимизм рынок в 2000–2005 гг., сегодня структура российского IT-рынка в терминах «оборудование–ПО–услуги» значительно отличается от структуры IT-рынков развитых зарубежных стран. В России продажи оборудования по-прежнему формируют почти две трети рынка, а доля IT-услуг составила в 2005 году всего 26%. Для сравнения: в странах Евро-

ТАБЛИЦА Структура рынков ЕС и России в 2005 г. Источник: ЕИТО, Мининформсвязи РФ

Сегмент IT-рынка	Евросоюз, доля сегмента в %	Россия, доля сегмента в %
Продажи оборудования	35	62
Продажи ПО	23	12
IT-услуги	42	26

пейского Союза в 2005-м сложилась принципиально другая структура IT-рынка.

Таким образом, потребление IT в нашей стране в основном сосредоточено в аппаратной части решений. Подавляющее большинство оборудования и комплектующих для его производства импортируется, а рынок услуг, который собственно и является ключевым для национальных IT-компаний, остается небольшим по объему. В результате он отличается низким уровнем добавленной стоимости: его объем в стоимостном выражении превышает 1,1%, а доля произведенной добавленной стоимости составляет менее 0,4% стоимости мирового IT-рынка.

Постепенно ситуация меняется — многие крупнейшие корпоративные заказчики завершают масштабное обновление/создание информационной инфраструктуры и переходят к стадии развития и сопровождения информационных систем. На этом этапе затраты на услуги существенно выше, чем на ПО или оборудование. Передовые предприятия активно внедряют сервисные модели взаимодействия с поставщиками услуг (аутсорсинг). Так что в целом мы стремимся к структуре IT-потребления западных стран.

Хотя, по словам Ирины Радюшкиной, на российском рынке присутствуют еще две противоположные тенденции — вывод IT-услуг на аутсорсинг и развитие собственного IT-отдела.

Вторая ситуация более характерна для таких отраслей, как ВПК, банки, где особенно пристальное внимание уделяют информационной безопасности и не желают открывать доступ к внутренней информации внешним подрядчикам. Но в целом большее развитие получает нетипичная для мирового рынка тенденция к выводу крупными холдингами IT-подразделений на «внутренний аутсорсинг». Они выделяют IT-подразделения в особые компании-спутники, формально самостоятельные, но единственным заказчиком которых фактически является сам холдинг, его предприятия. Небольшое количество предприятий на данный момент готово реально отдавать IT-обслуживание на аутсорсинг по западному образцу — работу с IT-компаниями, в чьем распоряжении имеются высококвалифицированные специалисты различных направлений, обладающие более глубокими знаниями.

Тенденции рынка системной интеграции и консалтинга

Среди основных тенденций рынка IT-услуг можно отметить стабилизацию ценовых характеристик решений; увеличение предложений от производителей и системных интеграторов, ранее традиционно рассматривающих лишь вопросы интеграции и внедрения аппаратно-программных комплексов;



Владимир РОМАНОВ,
исполняющий обязанности
руководителя дирекции
системной интеграции
«УСП КомпьюЛинк»



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе
ЭКСПЕРТ

Развитие рынка системной интеграции становится все более стремительным, что обусловлено развитием российского рынка в целом, повышением политической и экономической стабильности в стране, совершенствованием технологий, появлением дополнительных финансовых ресурсов. Большое количество социальных программ, направленных на повышение уровня жизни и благосостояния населения, повлекло за собой ряд масштабных проектов. Одним из таких проектов является национальная программа «Компьютер в каждый дом», исполнителем которой является «УСП КомпьюЛинк». Данная программа организована Министерством информационных технологий и связи РФ совместно с ФГУП

«Почта России», компаниями Intel и Microsoft. Проект стартовал в декабре 2006 года и был разработан с целью повышения уровня компьютеризации и компьютерной грамотности населения страны, особенно в удаленных от центра регионах, куда информационно-коммуникационные технологии проникают с большим опозданием. Можно сказать, что IT-консалтинг является одним из крупнейших сегментов консалтингового рынка. Это направление характеризует стабильный рост доходов, в течение последних трех лет объем выручки в среднем составляет 50% в год. Так, в 2006-м доход 150 крупнейших консалтинговых групп увеличился на 40% и составил почти 50 млрд рублей.



Алексей ЛЕЛЕКОВ,
управляющий партнер
компании «5-55»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Системный интегратор как потребитель большей части IT-бюджета стал привлекателен владельцам реального бизнеса. Мы наблюдаем тенденции по укрупнению системных интеграторов под генеральной контрактацией — то есть выполнение нескольких услуг, товаров и поставок, работ, внедрений силами одного подрядчика. Эти работы выполняет уже либо его департамент, либо привлеченные на субподряд компании.

Второй аспект, сопровождающий данное явление, — переезд генеральной контрактации в Москву или как минимум в столицы субъектов федерации. Другими словами, если раньше системный интегратор в регионе мог осуществлять эффективные продажи «соседу по лестничной клетке», то сейчас все находится на генподряде в Москве.

Еще раз хочу подчеркнуть, все это связано с укрупнением бизнеса и усилением внимания к IT-бюджету. Владелец бизнеса становится интересно консолидировать, продавать, владеть крупными IT-активами. Это значит, что сейчас крупный системный интегратор может быть легко приобретен той или иной финансовой группой.

Наиболее яркими примерами служат такие крупные компании, как СИБИНТЕК, «Квазар-Микро», «Лукойл-Информ», ASG. Это те компании, которые по тем или иным причинам стремятся занять или занимают место генерального подрядчика по всему IT-бюджету. По крайней мере, подобные цели ставят их акционеры.



Ирина РАДЮШКИНА,
менеджер по развитию бизнеса
Datastream Solutions CIS



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Хотелось бы отметить положительную динамику в понимании представителями компаний рентабельности инвестиций в IT, переход к отношению к затратам на IT как к инвестициям.

Такие механизмы, как ROI, TCO, уже давно и широко используются в IT-отрасли на Западе. Являясь полномочным представителем мирового вендора по EAM-решениям, мы используем методики, разработанные на основании данных ведущих мировых консалтинговых компаний в сфере IT и промышленности и опробованные на предприятиях различных отраслей. Соответственно, при обучении и сертификации мы передаем эти методики нашим партнерам-интеграторам для поддержания высокого качества ведения проектов и для достижения удовлетворенности заказчика выбранным решением.

Развитие рынка системной интеграции напрямую зависит от уровня и тенденций развития

рынков, на которых работают заказчики информационных решений, а также от уровня развития отраслей заказчиков. Если бизнес прибылен и экономическая ситуация на подъеме, предприятия чаще задумываются о стратегическом развитии, в том числе и посредством информационных технологий, и имеют больше возможностей для реализации лучших мировых практик. С другой стороны, концептуальной задачей системных интеграторов, IT-консультантов и прочих игроков IT-рынка, а также сверхидеей данного сектора экономики является развивающее воздействие на предприятия, заказчиков реального сектора экономики: повышение эффективности их бизнес-процессов, производительности, прибыльности, что опосредованно стимулирует развитие экономики страны и рост благосостояния граждан.



Дмитрий ВЕДЕВ,
директор по маркетингу
«АйТи»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

На ближайшие три года я бы отметил следующие тенденции, которые будут определять «лицо» российского рынка системной интеграции и консалтинга.

Во-первых, огромную роль в развитии национального IT-рынка будет по-прежнему играть государство как один из крупнейших потребителей IT-услуг. Высокие объемы потребления информационных технологий со стороны государственных структур обусловлены активно ведущейся IT-модернизацией на уровне как федеральной власти, так и регионального и местного управления.

Во-вторых, задан старт активного процесса информатизации в здравоохранении и образовании. В структуре IT-рынка любой развитой страны именно эти две сферы являются круп-

нейшими потребителями решений на основе новейших достижений информационных технологий. В России долгие годы вузы и медицинские учреждения практически не рассматривались в качестве крупных IT-потребителей. Отрадно, что с запуском приоритетных национальных проектов ситуация начала меняться.

Еще одна тенденция связана с активным развитием аутсорсингового бизнеса. Дискуссии о том, что IT-аутсорсинг не приживется на российском рынке и у нас все будет по-другому, окончательно уходят в прошлое. На рынке формируется массовый спрос на аутсорсинговые услуги. Среди лидеров спроса западные компании, работающие в России, а также представители высококонкурентных отраслей — банки, ритейл, телеком.

IT-рынок России

«продуктивизация» предложений; рост доли консалтинговых проектов в общем бизнесе компаний и многое другое. Продолжается консолидация рынка (хотя и не очень быстрая и масштабная), поскольку, судя по последним данным, доля 10–15 крупнейших IT-компаний в общем объеме рынка увеличивается, а также появляются новые сильные игроки из числа «набирающих скорость» молодых компаний — системных интеграторов. Кроме того, наблюдается ослабление некоторых интеграторов, не успевших вовремя перестроить свою бизнес-модель и подготовить новых перспективных менеджеров.

Еще одной важной тенденцией, по мнению Константина Еремина, управляющего директора компании «ЧЕРУС», является развитие направлений, связанных с информационной безопасностью: центры обработки данных, системы защиты и хранения информации, системы управления территориально-распределенными объектами. Причем, если раньше внимание акцентировалось на программные средства защиты информации, то сейчас будут активно развиваться направления, связанные с физической защитой оборудования и всех видов инфраструктур.

Другой момент — повышение спроса на «тяжелые» решения: центры обработки данных, системы хранения данных, серьезные телекоммуникационные проекты. Российский IT-рынок будет двигаться к тем пропорциям, которые сейчас установились в мире, — в проектах увеличивается доля услуг, и они, в свою очередь, становятся все более интеллектуально наполненными.

Весьма важная тенденция, как считает Андрей Зюзин, связана с появлением системности в

подходе государства как заказчика к информационным технологиям вообще и к консалтингу в частности. Структуризация направлений, поиск новых возможностей, большая социальная направленность программ, реализуемых на основе IT, увеличение бюджетов для диверсификации и оптимизации деятельности заставляют органы государственной власти стать более восприимчивыми к новым подходам. «Продолжается увеличение спроса на законченные решения, включающие разработку разного рода бизнес-приложений. Именно смещение спроса на услуги и сервис будет основой для развития компаний-системных интеграторов, поскольку прибыльность поставок аппаратного обеспечения и системного программного обеспечения будет продолжать падать», — отмечает Андрей.

Следующий важный аспект — нехватка человеческих ресурсов, рост конкурентной борьбы за высококвалифицированные кадры, с одной стороны, и очевидная «перегретость» кадрового рынка компаний, с другой. В ближайшие годы это может негативно влиять на развитие рынка. Уже сейчас многие системные интеграторы и компании-заказчики подчеркивают, что нехватка человеческих ресурсов (в первую очередь высокой квалификации) явно сдерживает выполнение многих проектов. Проще говоря, IT-рынок рос бы быстрее, если бы компаниям хватало ресурсов.

Олег Жолобов, директор департамента систем управления бизнесом группы компаний «Радиус», отмечает желание заказчиков повысить отдачу от ERP- и BI-систем, приблизив хранящиеся в этих системах данные к принятию оперативных решений. «Дело в том, что в бизнесе почти всегда все сотрудники зависят

от сообщений о событиях, по которым им надо предпринимать действия. При этом использование системы класса ERP помогает эффективно проводить различные транзакции, вести учет и анализировать события, которые уже имели место, но не позволяет принимать решения в реальном времени по уведомлениям о событиях. Кроме того, для принятия решений часто необходимы комбинированные отчеты, с информацией по разным приложениям. Если обеспечить интеграцию процессов и данных вне приложений и источников данных, это позволит принимать решения в реальном времени, имея необходимый контекст. Именно это мы и делаем — обеспечиваем объединение двух доселе разрозненных миров — ERP и BI, с одной стороны, и BPM — с другой», — говорит он.

Немного о будущем

С точки зрения Александра Биктаирова, директора департамента комплексных проектов ЛАНИТ, появление модели SaaS (Software as a Service) постепенно создает некую новую ситуацию, когда существенную часть IT-сервисов потребитель сможет получить у провайдера, доверив ему свои данные. Тем не менее можно предположить, что уровень «индивидуализации» этих сервисов будет ограничен и возрастет роль решений, представляющих собой сплав индивидуального бизнес-консалтинга и IT-консалтинга, продуктом совместного действия которых станет высокоэффективная IT-среда поддержки бизнеса, состоящая из «арендуемых» и «собственных» сервисов, встроенных в единую сервис-ориентированную архитектурную композицию. Развитие бизнеса NetSuite, SalesforceCom и RightNow уже сдвинуло мно-



Елена КУТУКОВА,
директор департамента
системной интеграции TopS BI



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Приведем один всем понятный пример, связанный с развитием рынка решений ITSM (управление IT-инфраструктурой и IT-сервисами). С одной стороны, существуют бизнес-предпочтения в виде желания бизнеса контролировать IT-затраты, а с другой — агрессивный маркетинг и продвижение на рынок решений по ITSM основными производителями системного и сервисного ПО (VMC, HP, IBM, Veritas/Symantec). Что из перечисленного сыграло основную роль в том, что данная тема сейчас занимает первые позиции рейтингов направле-

ний развития и деятельности всех системных интеграторов, и больших, и малых?

Вообще, в значительной степени сложившаяся экономическая конъюнктура (стабфонд) влияет на государственные проекты в области IT. Большая часть этих проектов в основном выливается в поставку инфраструктурных решений, техники. Организации госсектора только начинают создавать комплексные информационные системы, несмотря на то, что проект «Электронная Россия» начался давно.

➤ **Николай ЗЕЗЮЛИНСКИЙ,**
директор по развитию бизнеса
«ФОРС-Центр разработки»



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Наш опыт показывает, что доля консалтинга в IT-проектах выросла в несколько раз. Во-первых, если ранее услуги по консалтингу предоставлялись преимущественно в рамках более крупных проектов по внедрению информационных систем, то сейчас стали осуществляться проекты, имеющие отношение к так называемому «чистому» консалтингу. Это и разработка концепций внедрения IT-решений, и разработка IT-стратегии предприятия, и IT-аудит. Доля именно таких проектов возрастает, заказчики стремятся максимально использовать информационные технологии для своего бизнеса, исходя из реальной необходимости в структурных изменениях, оптимизации ряда внутренних процессов.

Во-вторых, в рамках традиционных комплексных проектов по внедрению информационных систем увеличивается спрос на разнообразные

IT-услуги, включая консалтинг. Доверие к консультантам растет, особенно когда заказчик является для поставщика давним партнером и нюансы его бизнеса не нужно изучать с самого начала. Поэтому, да, заказчики готовы за это платить

На конец 2006 года доля выручки «ФОРС» от предоставления IT-услуг в общем объеме компании составила 43%. Причем большая часть этой суммы пришлось на услуги по консалтингу и интеграции. Оставшаяся часть доходов была получена в результате оказания других IT-сервисов — обучения, технической поддержки, сертификации и т. д. Если говорить об отраслевом соотношении, то наиболее востребованными такие услуги были в госсекторе, финансовых институтах, телекоммуникационной отрасли и электроэнергетике.

➤ **Валентин КРОХИН,**
директор по маркетингу
LETA IT-company



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Первая тенденция рынка IT-услуг — общее удорожание последних. Во многом это связано с тем, что повышается стоимость специалистов, но растет и платежеспособный спрос.

Вторая тенденция — появление в России новых вендоров, используя решения которых можно строить более гибкие решения.

Третья тенденция — расширение спроса на IT-услуги со стороны SMB-компаний. Именно они и станут формировать основной спрос, при этом доля крупного бизнеса на рынке IT-консалтинга будет постоянно уменьшаться.

Четвертой тенденцией является то, что российским компаниям очень скоро придется

конкурировать не только между собой, но и с западными IT-интеграторами. Западные компании серьезно смотрят на российский рынок. Уже сейчас компании из «Большой четверки» сумели занять существенную часть в IT-консалтинге. С приходом же других иностранных консультантов и IT-компаний конкуренция будет только возрастать.

Несомненно, рост продолжится — на 30–35% в год. Но качество роста, скорее всего, не изменится: это по-прежнему будет внедрение и использование уже созданных продуктов.

➤ **Сергей ЩЕРБИНА,**
директор по маркетингу
«Квазар-Микро»



COMMENT

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Сегодня все сложнее отделить IT-консалтинг от других видов консалтинга: практически любой консалтинговый проект включает IT-составляющую либо предполагает определенную трансформацию IT-системы. Именно это позволяет отнести многие, на первый взгляд, «чисто консалтинговые» проекты к категории IT-проектов. В то же время сама модернизация IT уже не рассматривается как исключительно прикладная задача IT-специалистов, поскольку является частью общей бизнес-стратегии компании. Отсюда и стремление традиционных компаний к развитию практики бизнес-консалтинга, и традиционных консультантов к расширению своей компетенции в области IT. Данная тенденция характерна как для России, так и для других стран.

IT-рынок растет уже много лет подряд. Темпы этого роста составляют более 20% в год, причем наиболее быстро рынок развивается именно в

корпоративном сегменте. Интерес отечественных предприятий к IT объясняется не только общим ростом экономики, но и изменениями в стратегических приоритетах бизнеса — это и укрепление международных связей, и увеличение объемов привлекаемого внешнего финансирования, и необходимость внедрять модели более эффективного менеджмента, и модернизация с целью снижения издержек. Все это требует внедрения новых технологий, гарантирующих прозрачность, снижение рисков, оперативность реагирования на изменение ситуации, бесперебойность бизнес-процессов. И сегодня рынок предлагает такие решения — от инфраструктуры до бизнес-систем верхнего уровня, учитывающих отраслевую специфику и бизнес-задачи клиента. В свою очередь, руководителям становится проще увидеть выгоды внедрения на своих предприятиях новых технологий.

IT-рынок России



Александр ФИЛЬЧЕНКОВ,
исполнительный директор
ETegro Technologies



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Сегодня государство и корпоративные заказчики являются основными потребителями IT-решений. В последние годы наметилось желание государства ускорить внедрение передовых и инновационных технологий в промышленности, началась реализация масштабных национальных проектов. К сожалению, уровень информатизации предприятий — особенно в регионах — до сих пор оставляет желать лучшего, и это касается не только обеспеченности современным оборудованием и программным обеспечением, но и квалифицированным персоналом. Вследствие этого зачастую перед интеграторами ставятся нечеткие задачи по

внедрению новых технологий на производстве.

Инвестиции в IT в российском бизнесе растут, и растут достаточно быстро. Постепенно улучшается и профессиональная подготовка специалистов IT-отделов предприятий. Соответственно, уже не приходится объяснять азы — совокупную стоимость владения, разницу в технических характеристиках оборудования, принципы построения IT-инфраструктуры. Следует отметить и рост числа проектов, являющихся действительно крупными, — для них требуется принципиально иной уровень подготовки и специалистов предприятия, и специалистов компании-интегратора.



Алексей АНАНИН,
президент консалтинговой
группы «Борлас»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Уровень конкуренции на рынке консалтинга и IT растет, маржинальность снижается абсолютно у всех игроков, и единственное возможный выход, если вы хотите сохранить приемлемую рентабельность, — это четкая отраслевая и предметная специализация. Поскольку основа себестоимости любого консалтингового проекта — это человеко-часы, а стоимость единицы времени работы консультанта сейчас находится на очень высоком уровне и продолжает расти, то вам необходимо найти приемлемое решение ситуации. Решение, которое позволит, с одной стороны, не только не снизить качество реализации проекта, но и повысить его, а с другой — уменьшить количество человеко-часов, необходимых для выполнения проекта в полном объеме.

Применительно к внедрению бизнес-ПО, по оценке специалистов «Борлас», выходом является

разработка отраслевых прототипов, и создание систем управления предприятиями на основе этих прототипов. Иными словами, в данном случае создание системы начинается не с нуля, не на пустом месте, а на основе некоей системы, унифицированной для аналогичных предприятий одной отрасли. Само внедрение уже заключается в доработке этого отраслевого прототипа под конкретное предприятие. По опыту консультантов «Борлас», такой подход позволяет значительно (до 30%) сократить сроки, а соответственно, и стоимость внедрения, а также обеспечить высокое качество внедрения. Создание подобных прототипов — дело не только затратное, но и требующее наличия обширного опыта реализации схожих проектов для предприятий данной отрасли. Для успеха этой работы необходима четкая отраслевая и предметная специализация.



Илья ГОЦЕНКО,
директор департамента продаж
«ГЕТНЕТ Консалтинг»



comment

Интеграция: рынок на новом этапе

ЭКСПЕРТ

Динамика роста сегмента IT-консалтинга, пожалуй, соответствует общей динамике по IT-индустрии, здесь исключительных тенденций, на мой взгляд, не предвидится. Потребность в такого рода услугах обеспечивается ростом общего количества IT-проектов, включающих стадии концептуальной разработки решений. Дополнительный вклад в общий рост вносят проекты по разработке IT-стратегий для средних и крупных компаний, а также проекты, направленные на совершенствование модели управления IT-деятельностью компаний, внедрение сервисных моделей на базе ITSM, ITIL. Таким образом, рынок развивается и будет гарантированно развиваться в сторону укрупнения проектов, роста их числа.

«ГЕТНЕТ Консалтинг» не может не воспринимать такую тенденцию, это связано с тем, что с одной стороны мы ориентированы на расширение пакета своих услуг, в числе которых IT-консалтинг занимает наиболее серьезные позиции с его исключительным потенциалом роста, с другой стороны сами заказчики подталкивают нас к развитию консалтинговой составляющей, предъявляя новые требования к нашей компетенции и к подходу по ведению проектов. Сейчас можно с уверенностью сказать, что мы будем продолжать развиваться в этом направлении с целью стать серьезным оператором на рынке услуг IT-консалтинга. Это направление — часть нашей корпоративной стратегии и точка роста компании.

гих в этом направлении (например, активность Microsoft — Live Office). Понятно, что SaaS — некое переиздание малоуспешной идеи ASP, но не надо забывать, что времена изменились и соединение идей SaaS и SOA — это серьезно. Вот почему проявившаяся в последнее время тенденция создает хорошие бизнес-перспективы для тех системных интеграторов, кто чувствует себя уверенно в области использования интеграционных платформ и построения сервис-ориентированных архитектур. В то же время поставщики решений окажутся перед лицом серьезных инвестиций в трансформацию своих продуктов в некоторый SaaS-ready (или SOA-ready) вид. А это в свою очередь может привести к появлению новых энергичных игроков на рынке прикладных бизнес-приложений, так как развернуть тяжелые интегрированные пакеты в новом направлении — занятие не только дорогое, но и долгое.

Во всяком случае, по мере роста доверия потребителей к новой идеологии, они смогут все больше выигрывать от ее применения, и плата за вхождение в мир эффективных корпоративных IT-систем будет снижаться и предоставит

соответствующую возможность SMB-игрокам, что приведет к быстрому росту рынка.

Что же до будущего рынка, по мнению Андрея Зюзина, в 2007 году он продолжит свое развитие, темпы роста все-таки увеличатся, несмотря на относительно скептические прогнозы аналитиков, и в ближайшие несколько лет составят около 20% в год. Это связано в первую очередь с реализацией крупных государственных программ, масштабным вводом операторами мобильной и фиксированной связи новых услуг, а также увеличением количества внедрений высокотехнологичных решений, которые сегодня все более востребованы заказчиками. Рынок телекоммуникаций также продолжит свое интенсивное развитие — для этого в последние год-два был заложен очень серьезный фундамент. Значительные внедрения ожидаются, по всей видимости, и в государственных организациях, силовых структурах и на тех предприятиях, которые выполняют проекты, связанные с социальными программами.

Рынок становится все более цивилизованным, на фоне роста экономики заметен возросший интерес к IT-компаниям со стороны инвесто-

ров, и, вероятно, в ближайшие пару лет две-три компании выйдут на рынок акций.

Видимо, следует ожидать усиления влияния на отрасль государства как регулятора. В недавнее время именно правительство стало автором ряда крупнейших инициатив, которые потенциально в долгосрочной перспективе могут оказать существенное влияние на развитие отрасли и ее видоизменение. Это и создание инвестиционного фонда, и начало организации технопарков, и национальные программы, в рамках которых предполагаются значительные информатизационные проекты. Это законодательные инициативы в телекоммуникационной отрасли, в том числе и новый закон «О связи», предполагающие отмену ряда монополий, усиление конкуренции на рынке и быстрое развитие новых услуг, что в свою очередь приведет к существенным вложениям в новые проекты.

Что касается направлений деятельности российских компаний, вряд ли здесь предвидятся какие-либо серьезные перемены. Рынок консервативен, изменения происходят, но скорее эволюционного характера. ☒

ДЕЛАЙТЕ БОЛЬШЕ С МЕНЬШИМИ ЗАТРАТАМИ.

Приобретите серверы Atlanel на базе двухъядерных процессоров Intel® Xeon® и сконцентрируйтесь на развитии бизнеса, а не на проблемах с серверами.*

3 ГОДА ПОЛНАЯ ГАРАНТИЯ

ОТ ИДЕИ К КОМПЛЕКСНОМУ РЕШЕНИЮ

- Проектирование и монтаж компьютерных сетей и СКС
- Серверы IBM, HP, Intel, Dell, Atlanel
- Системы контроля доступа и видео-наблюдения
- IP телефония
- Установка и настройка офисных АТС
- Рабочие станции и компьютерные классы под ключ

ОТДЕЛ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ:
Наб. р. Фонтанки, 120 - (812) 323-93-83
si@svgaplus.ru, corp@svgaplus.ru
www.svgaplus.ru

СЕРВИС-ЦЕНТР: Наб. р. Фонтанки, 120
svgplus@svgaplus.ru (812) 325-16-37

УНИВЕРСАЛ: Ул. Комсомола, 41
"Цифровой мир" (812) 335-9-335

intel Xeon inside
Два ядра. Делай больше.

СВЕГА+
IT-интеграция

*Различные значения производительности могут изменяться в зависимости от конфигурации и настроек аппаратных средств и программного обеспечения.