



Уточнение основных параметров российского рынка ИТ-услуг

В настоящем отчёте детально описаны методики оценки доходов поставщиков ИТ-услуг, а также уточнения параметров новых сегментов российского рынка ИТ-услуг, полученные IDC и ЛИНЭКС в рамках совместного проекта по уточнению объёмов российского рынка ИТ-услуг.

Содержание отчёта:

Введение.....	2
Причины уточнения параметров российского рынка ИТ-услуг.....	3
Основные результаты уточнения параметров российского рынка ИТ-услуг	4
Приложение А. Методология IDC оценки рынка ИТ-услуг.....	8
Приложение Б. Методика уточнения объёмов выручки от предоставления ИТ-услуг	10
Права и ответственность	12

Введение

Рост объёма российского рынка ИТ-услуг и его значения для развития всего ИТ-рынка вызывает повышенную потребность в точности определения его параметров и их динамики.

IDC обладает многолетним опытом взаимодействия с поставщиками ИТ-услуг во всем мире и в частности в России, что позволяет получать данные и проводить интервью с ключевыми представителями ИТ-индустрии. IDC разработала четкую таксономию, определяющую структуру рынка ИТ-услуг и толкование его сегментов (см. Приложение А). Единая классификация рынка, применяемая IDC во всем мире позволяет анализировать развитие ИТ-рынка в разных регионах, экстраполировать ряд процессов, происходящих на ИТ-рынке в других странах со сходной экономикой, на рынок России.

Тем не менее, проведение точных количественных оценок ИТ-рынка в России затруднено в связи с низкой прозрачностью рынка и отсутствием достоверных данных о заключаемых на нём контрактах. Низкая точность и достоверность информации о рынке с каждым годом всё более затрудняет для основных участников рынка, инвесторов и аналитиков планирование и оценку результатов бизнеса.

Для повышения точности определения параметров российского рынка, компания IDC и Лига независимых экспертов в области ИТ ЛИНЭКС инициировали совместный **проект уточнения основных параметров российского рынка ИТ-услуг**.

В результате осуществления данного проекта были получены уточнённый объём и сегментирование российского рынка ИТ-услуг в 2006 г., а также уточнена их динамика за прошедший год. В частности, были уточнены:

- 1) объёмы выручки от предоставления ИТ-услуг, декларировавшей в 2006 г. компаниями, предоставившими такие сведения в рамках опросов, проведённых IDC;
- 2) оценка суммарного объёма выручки от предоставления ИТ-услуг компаний, не участвовавших в опросах, проведённых IDC в 2006 г.

Результаты, полученные в ходе выполнения совместного проекта с ЛИНЭКС, были использованы компанией IDC для публикации отчёта «Russia IT Services 2007-2011 Forecast and 2006 Vendor Shares».

Настоящий совместный отчёт IDC и Аналитического центра REAL-IT, входящего в состав ЛИНЭКС, написан в целях анонсирования вышеупомянутого отчёта IDC, а также для более детального объяснения методики уточнения параметров рынка, разработанной REAL-IT и использованной в ходе совместного проекта с IDC.

Причины уточнения параметров российского рынка ИТ-услуг

По мере роста зрелости российского ИТ-рынка, системообразующая роль рынка ИТ-услуг как его сегмента становится всё более очевидной. Эта роль определяется не только возрастающим объёмом рынка ИТ-услуг, который уже в 2005 г. превысил \$2 млрд., но и тем, что продажи определенных типов ИТ-услуг (в первую очередь, – ИТ-консалтинга и Системной интеграции) весьма стимулируют продажи оборудования и ПО. В результате поставщики получают т.н. «наведенные» (leveraged) продажи оборудования и ПО, стимулированные предыдущими или параллельными продажами ИТ-услуг тем же клиентам. В результате роста важности рынка ИТ-услуг для развития всей российской ИТ-индустрии, растёт необходимость как можно более точного определения его объёма, структуры и динамики. Однако до последнего времени эта точность оставляла желать лучшего из-за низкой прозрачности рынка и нежелания большинства клиентских компаний раскрывать финансовые аспекты своих ИТ-проектов.

Вместе с тем, крупнейшие ИТ-сервис провайдеры уже начали осознавать, что без точного знания количественных параметров российского рынка ИТ-услуг они не в состоянии корректно оценивать степень успешности своего бизнеса, будь то изменение своей доли на рынке или оценка своих конкурентных позиций по отдельным отраслям или классам решений. Аналогичным образом возрастает необходимость знания максимально достоверных параметров рынка ИТ-услуг у инвесторов, планирующих или уже осуществляющих инвестиции в эту перспективную область.

Таким образом, задача уточнения параметров российского рынка ИТ-услуг назрела, и откладывать её решение было бы чревато серьёзными ошибками не только для рыночных аналитиков, но и для игроков этого рынка, а также его инвесторов.

Основные результаты уточнения параметров российского рынка ИТ-услуг

В 2006-2007 гг. компанией IDC совместно с российской Лигой независимых экспертов в области ИТ (ЛИНЭКС) был реализован проект, целью которого являлось уточнение основных параметров российского рынка ИТ-услуг.

Для достижения этой цели в рамках совместного проекта предполагалось решить две задачи:

1. уточнить объёмы выручки от предоставления ИТ-услуг, декларировавшейся в 2006 г. компаниями, принявшими участие в опросах, проводившихся IDC;
2. уточнить оценку суммарного объёма выручки от предоставления ИТ-услуг компаний, не участвовавших по той или иной причине в опросах, проведённых IDC в 2006 г.

Для решения первой задачи совместного проекта была использована методика расчетного уточнения объёмов выручки от предоставления ИТ-услуг, разработанная экспертами ЛИНЭКС в рамках совместного проекта с IDC (краткое описание методики см. Приложение Б).

По каждой компании, исходя из численности персонала, занятого в предоставлении ИТ-услуг, а также данных о типах оказываемых услуг, были получены расчетные данные дохода от оказания ИТ-услуг.

Разбив компании на Топ-10, Топ-20 и т.д. по объёму выручки ИТ-услуг, удалось установить, что относительное расхождение декларируемой и расчетной выручки в группе компаний тем выше, чем выше их доход.

Для всех ИТ-компаний, предоставивших IDC в 2006 году информацию об основных параметрах своего бизнеса ИТ-услуг, был рассчитан оценочный коэффициент – «Соответствие декларируемой компанией выручки критериям отнесения к ИТ-услугам», который показывал степень расхождения расчетной выручки и выручки указанной компаниями. Оценочный коэффициент обозначается, по аналогии с классом отелей, набором звёздочек:

- ***** *декларируемая выручка превышает расчетную оценку менее чем на 25%;*
- **** *декларируемая выручка превышает расчетную оценку на 25-49%;*
- *** *декларируемая выручка превышает расчетную оценку на 50-74%;*
- ** *декларируемая выручка превышает расчетную оценку на 75-99%;*
- * *декларируемая выручка превышает расчетную оценку на 100-125%;*
- !!!! *декларируемая выручка превышает расчетную оценку более чем на 125%.*

(Подробнее см. Приложение Б «Методика уточнения объёмов выручки от предоставления ИТ-услуг»).

IDC и ЛИНЭКС ни в коей мере не утверждают, что данные, предоставленные какими-либо компаниями, являлись заведомо ложными, или были продиктованы желанием занять лучшее место в имиджевых рейтингах. Данное расхождение может быть продиктовано неадекватным определением ИТ-услуг в контрактах; включением в ИТ-услуги стоимости запчастей в сервисных контрактах; некорректным учетом ИТ-услуг, переданных субконтракторам, ошибочным толкованием определений отдельных сегментов рынка ИТ-услуг, которые сформулированы в анкетах IDC и другими причинами.

Расчетные данные позволили исключить из дальнейшего анализа все типы вышеописанных ошибок.

Корректировка объема рынка производилась следующим образом.

Для тех компаний, декларируемый доход которых был ниже расчетных данных, принималось декларированное значение.

К таким компаниям, например, относились Siemens Business Services, EPAM Systems, IBS, Kvazar-Micro, Sibintec.

Для тех компаний, у которых декларируемая выручка была больше чем расчетная (таких оказалось большинство) принималась расчетная выручка. Фрагмент итоговых данных для 25 крупнейших компаний, которые официально заполнили анкеты IDC, показан в таблице 1.

Всего в отчете IDC «Russia IT Services 2007-2011 Forecast and 2006 Vendor Shares» были проанализированы данные 69-ти компаний, по 53-м были произведены расчеты по методике ЛИНЭКС.

Табл. 1 Выручка, ведущих провайдеров ИТ-услуг за 2006 год, скорректированная по расчетной методике ЛИНЭКС и степень расхождения расчетной выручки и выручки декларируемой провайдерами.

Компания (провайдер ИТ-услуг)	Выручка, скорректированная по расчетной методике ЛИНЭКС* \$ млн.	Степень расхождения расчетной выручки и выручки указанной компаниями
IBS	158,94	*****
LANIT	131,74	*
CROC	128,00	***
Technoserv A/S	110,09	*
R-Style	89,61	**
I-Teco	80,57	**
EPAM Systems	77,24	*****
Borlas	50,93	*****
CompuLink	48,53	**
Kvazar-Micro	44,87	*****
Open Technologies	41,26	***
I.T. Co.	41,23	*****
Verysell	37,75	**
Jet Infosystems	36,99	***
INLINE Technologies	34,11	**
Sibintec	31,74	*****
TopS Business Integrator	28,90	****
Siemens Business Services	21,73	*****
Nienschanz	20,96	!!!!
Nvision Group	20,09	!!!!
FORS	17,16	****
IKT-CONSULT	14,61	****
NETA	13,63	!!!!
Galaktika	13,07	*****
GVC Energy	12,40	*****

*Примечание: * Представленные данные по выручке включают доходы от работ, выполненных офшорно, но не включают доходы от работ, переданных на субконтракт.*

Для решения второй задачи совместного проекта, обусловленной необходимостью уточнения оценки суммарного объёма выручки от предоставления ИТ-услуг компаниями, не участвовавшими в опросах IDC, участниками проекта был совместно предложен подход, согласно которому была определена выручка т.н. «новых ИТ-компаний». По мере развития российской экономики на рынке ИТ-услуг, наряду с традиционными реселлерами и системными интеграторами, появился ряд новых классов компаний, предоставляющих ИТ-услуги. К подобным «новым ИТ-компаниям», работающим на корпоративном рынке ИТ-услуг, можно отнести и многочисленные инсорсинговые компании, отпочковавшиеся от российских индустриальных гигантов, и многочисленные сервисные компании, обеспечивающие широкий спектр услуг в области Интернет и Интранет (от студий WEB-дизайна до внутрикорпоративных поисковиков). Сюда же можно отнести и разработчиков мобильного контента для сотовой связи, и продакшен-студии цифровой обработки для кино и телепроизводства, и разработчиков встроенных систем сбора и обработки информации, и множество иных компаний, предоставляющих совершенно новые для российского рынка виды ИТ-услуг. Эти компании быстро развиваются, и с каждым годом их вклад в рынок ИТ-услуг становится все весомее.

Оценка объёмов выручки «новых ИТ-компаний», впервые проведённая в этом году в рамках совместного проекта IDC и ЛИНЭКС, повысила долю компаний, не участвовавших в опросе IDC (графа «Others» в таблице 2 отчёта «Russia IT Services 2007-2011 Forecast and 2006 Vendor Shares»). В результате, несмотря на процесс консолидации на рынке ИТ-услуг, доля 50-ти крупнейших компаний, опрошенных IDC, в объеме рынка ИТ-услуг снизилась с 65% в 2005 году до 58% в 2006-м.

Суммарная выручка от предоставления ИТ-услуг компаниями, не участвовавшими в опросе IDC, базировалась на основании оценок следующих вертикальных и горизонтальных сегментов рынка: финансовые и бухгалтерские расчёты, разработка ПО для встроенных ИТ-систем, разработка и менеджмент WEB-сайтов, консалтинг и сопровождение приложений, техническая поддержка и сопровождение оборудования и ПО, разработка мобильного контента, обработка медиа-продукции, оптимизация сайтов, услуги на рынке трафика (платного размещения ссылок), системная и сетевая интеграция и ряд других.

Анализируя состояние рынка ИТ-услуг в 2005 году, IDC предоставила данные об объеме рынка \$2,427 млрд. (demand side) при темпах роста 29,9%.

Базируясь на данных, предоставленных компаниями за 2006 год, можно было бы предположить, что рынок ИТ-услуг в России в 2006 году вырос более чем на 40%. Однако, опираясь на уточнение предоставленных данные, произведённое расчетным путем, а также с учётом уточнения оценки выручки не принимавших участия в опросах компаний, удалось сделать вывод о том, что рынок в 2006 году составил \$2,990 млрд. (demand side), то есть снизил темпы роста с 29,9% до 23,2% .

Приложение А. Методология IDC оценки рынка ИТ-услуг

Определяя рынок ИТ-услуг, IDC анализирует те услуги, которые оказываются сторонними компаниями на различных потребительских рынках и связаны с планированием, построением, поддержкой и управлением информационных систем.

Однозначное определение структуры и динамики рынка ИТ-услуг невозможно без четкого толкования сегментов этого рынка.

IDC разработала и поддерживает подробную схему классификации рынка ИТ-услуг (таксономию). Наличие стандартной таксономии составляет основу для анализа тенденций на рынке.

IDC выделяет 13 базовых рынков ИТ-услуг, которые могут оказываться в рамках проектов различного типа (рис. 1).

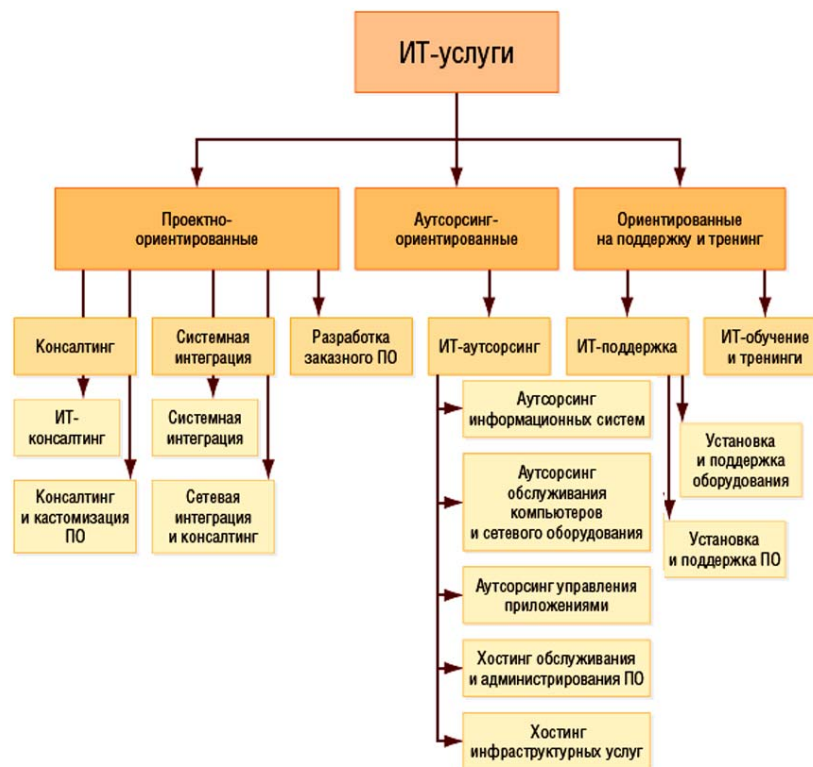


Рис. 1 Базовые рынки ИТ-услуг по таксономии IDC

Получить более детальную информацию по таксономии IDC в области услуг, можно обратившись к документу «2006 Worldwide Services Taxonomy, Industry Developments» (IDC#34887 February 2006).

IDC оценивает объемы рынка в двух видах: в представлении поставщика (supply side) и в представлении потребителя услуг (demand side).

В первом случае (supply side) речь идет о сумме, которая включает все доходы от предоставления ИТ-услуг, в том числе от работ, переданных на субконтракт, а также доходы от проектов, выполненных вне территории России.

В случае (demand side) речь идет о сумме дохода, которая не включает доходы от работ, переданных на субконтракт, и не включает доход от проектов, выполненных вне территории России.

При определении объема базовых рынков ИТ-услуг, IDC использует объем выручки в предоставлении (demand side). Сумма 13 базовых рынков составляет общий объем рынка ИТ-услуг.

IDC запрашивает у компаний участников рынка данные о проектах, выполненных в отдельных секторах рынка, данные о доле работ переданных на субконтракт, данные о доле проектов, выполненных офшорно, и на основе этой информации оценивает объем рынка в России в представлении demand side.

Когда же IDC оценивает роль того или иного провайдера на рынке ИТ-услуг, напротив, приводится объем выручки в предоставлении (supply side).

Следует отметить, что даже в столь развитой классификации рынка возможно перекрытие сегментов. Во избежание дублирования IDC предлагает использовать так называемый «принцип контракта».

Например, если клиент покупает ряд ИТ-услуг в рамках контракта по системной интеграции, то IDC считает все услуги, оказанные в рамках данного проекта, как услуги по системной интеграции, если же клиент проводит интеграционный проект самостоятельно и приобретает те же услуги в рамках отдельных контрактов, то они засчитываются под соответствующими категориями.

При анализе рынка IDC использует различные источники, включая интервью с представителями индустрии, анкетирование, финансовые отчеты и т.п. при этом аналитики IDC взвешивают различные источники и выбирают по своему усмотрению те, которые максимально достоверно описывают те или иные сегменты рынка.

Приложение Б. Методика уточнения объёмов выручки от предоставления ИТ-услуг

Разработанная ЛИНЭКС методика уточнения объёмов выручки от предоставления ИТ-услуг базируется на статистических данных, полученных в результате исследования «Цены на российском рынке ИТ-услуг – 2006», проведённого входящим в лигу Аналитическим центром REAL-IT. В этом исследовании, в частности, были получены и статистически обработаны следующие показатели бизнеса ИТ-сервис провайдеров, работающих на российском рынке ИТ-услуг:

- затраты на оплату специалистов отдельных категорий по предоставлению различных типов услуг;
- проценты участия специалистов отдельных категорий в проектах по оказанию различных типов услуг;
- коэффициенты загрузки специалистов отдельных категорий в проектах по оказанию различных типов услуг;
- маржинальность проектов по оказанию различных типов услуг.

Указанные выше показатели бизнеса были получены или рассчитаны для трёх категорий ИТ-сервисных компаний, работающих на российском рынке:

1. международные ИТ-сервис провайдеры (ИТ-СП) – западные международные компании, ведущие свой бизнес также и в России;
2. ИТ-СП 1-го эшелона – наиболее влиятельные игроки российского рынка ИТ-услуг, входящие по тем или иным источникам в 20-ку крупнейших по выручке от ИТ-услуг;
3. ИТ-СП 2-го эшелона – не входящие в первые две группы ИТ-СП.

По всем трём группам были рассчитаны граничные и средние значения всех исследуемых параметров бизнеса.

С использованием данных описанного исследования и на основании полученных IDC данных о типах предоставляемых услуг и численности персонала, вовлечённого в предоставление ИТ-услуг, для каждой опрошенной компании была рассчитана средняя выработка на одного сотрудника, занятого в предоставлении ИТ-услуг клиентам. Расчет средней выработки производился с учетом:

- ✓ категории компании;
- ✓ соотношения различных типов проектов (типов предоставляемых услуг);
- ✓ процентов участия, характерных для компаний данной категории и для рассматриваемого типа проектов;
- ✓ коэффициентов загрузки, для компаний данной категории и для рассматриваемого типа проектов;
- ✓ данных о стоимости персонала необходимого типа у данной категории компаний;
- ✓ данных о маржинальности конкретных видов услуг/проектов рассматриваемых типов.

Вычисления средней выработки проводились по табличным коэффициентам, полученным на основании обработки статистики исследования «Russia IT Services Pricing Trends 2006». Итоговые значения средней выработки лежат в диапазоне от \$36 тыс. до \$209 тыс.

Затем производилось уточнение численности персонала с учётом предоставленных компаниями сведений, а также иной связанной с численностью персонала информации из открытых источников.

В результате перемножения расчётной средней выработки на численность сервисного персонала компаний, для них были рассчитаны значения выручки, соответствующей критериям отнесения к ИТ-услугам, полученным на основании статистики российского рынка ИТ-услуг.

В зависимости от того, насколько значения выручки, соответствующей критериям отнесения к ИТ-услугам, оказались близки значениям выручки от ИТ-услуг, декларированным компаниями, последним присваивалась «Оценка соответствия декларированной выручки критериям отнесения к ИТ-услугам».

Права и ответственность

Настоящий документ является объектом авторского права. Никакая его часть ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме, если на это нет письменного разрешения IDC и ЛИНЭКС.

Несмотря на тщательную подготовку настоящего текста, IDC и ЛИНЭКС не могут гарантировать полное отсутствие в нем каких-либо неточностей или опечаток.



Analyze the Future

Email: aprokhorov@idc.com

Web site: www.idc.com/russia/

Тел.: +7 495 739 22 50



E-mail: mail@linex.ru

Web site: www.linex.ru

Тел.: +7 499 502 11 61