

www.real-it.ru

Уточнение основных параметров российского ИТ-рынка

В России объявлен Market Resizing

REALIT

Это исследование:

- **Представляет новые аналитические оценки характеристик сегментов российского ИТ-рынка**, уточнённые за счёт увязки динамики роста ИТ-рынка с динамикой цен, а также с динамикой численности трудовых ресурсов на этом рынке.
- **Анализирует за счёт чего рос рынок в 2007 году**, показывая, какой вклад в рост объёма рынка принадлежит росту цен, а какой – отражает рост спроса на ИТ-услуги.
- **Исследует, за счёт чего удовлетворялся дополнительный спрос на ИТ-услуги на рынке**, с учётом анализа динамики пополнения и перераспределения трудовых ресурсов и роста производительности труда.



Предмет исследования

Ситуация в аналитике российского ИТ-рынка

Оценки объёма и темпов роста российского ИТ-рынка, получаемые из разных источников, вот уже который год весьма противоречивы. Прошедший 2007 год не стал исключением. В зависимости от источника информации (нами анализировались 7 источников по состоянию их данных на август 2008), оценки объёма российского ИТ-рынка в 2007 различаются в 2,7 раза. А различие оценок темпов роста ИТ-рынка России в 2006/2007 составляет 1,7 раза.

Различия оценок столь высоки, что впору рассчитывать по всем источникам средние или медианные значения. В сложившейся ситуации некоторые из агентств пытаются обосновать столь колоссальное различие аналитических оценок целым набором разнообразных причин.

По нашему мнению, подавляющее большинство приводимых в таких объяснениях причин, абсолютно беспочвенны. Ну а истинная причина столь высоких различий оценок из разных источников заключается в том, что **в России ни один из применяемых на развитых рынках методов оценки их объёма напрямую просто не работает.**

Самым распространённым из методов определения объёма ИТ-рынка в развитых странах является метод оценки совокупных затрат ИТ-потребителей (**оценка со стороны потребителей – Demand Side**). Путём опросов по репрезентативным выборкам предприятий каждой из отраслей экономики, рассчитываются медианные значения процентов выручки, которые предприятия каждой из отраслей затратили в прошедшем году на приобретение ИТ-продуктов и внешних ИТ-услуг. Далее для каждой из отраслей полученный по выборке медианный процент берётся от суммарного выпуска продукции отрасли. Полученные значения отраслевых затрат на ИТ затем суммируются, получая тем самым суммарные затраты всей национальной экономики на приобретение ИТ-продуктов и внешних ИТ-услуг на ИТ-рынке.

Вышеописанный метод может совершенствоваться, путём формирования не одной выборки предприятий по каждой из отраслей, а нескольких. Например, по группам компаний определённого размера или со штатом, лежащим в определённых границах.

К сожалению, в России оценка со стороны потребителей (Demand Side) даёт очень большую погрешность. Первая причина этого – непрозрачность многих российских предприятий, выражающаяся в невозможности получить от них достоверную информацию о проценте выручки, затрачиваемой ими на приобретение ИТ-продуктов и внешних ИТ-услуг на ИТ-рынке. Вторая причина в том, что органы госстатистики России до сих пор не предоставляют сколь-нибудь осмысленную оперативную информацию о выпуске продукции по отраслям российской экономики.

Альтернативный метод оценки (**оценка со стороны поставщиков – Supply Side**) также даёт очень большую погрешность. Даже большая, чем у большинства их клиентов, непрозрачность бизнеса многих российских ИТ-компаний, не позволяет получить от них достоверные данные об их выручке по основным статьям ИТ-продукции и ИТ-услуг. Ситуация, когда на рынке работает несколько тысяч ИТ-компаний, а предоставляют более или менее достоверную информацию о своей выручке, допустим, только 50 компаний, приводит к волюнтаризму аналитиков. Последние, обычно своим волевым решением (а вовсе не на основе какого-либо анализа, который здесь, по сути, крайне



проблематичен) заявляют, что суммарная выручка 50-ти перечисленных компаний составляет, например, 62% российского ИТ-рынка. Или 83%, или 47%. Обычно, выбирается цифра, при которой получаемый совокупный объём рынка нужным для аналитика образом коррелирует с прогнозом, сделанным им год назад. При этом никакого обоснования, почему доля совокупной выручки не охваченных опросом ИТ-компаний (число которых, обычно, на два порядка превышает число участников исследований) составила, например, 38% (или 17%, или 53%) от объёма всего рынка, аналитиком не приводится.

В результате получается, что и оценка со стороны потребителей (Demand Side), и оценка со стороны поставщиков (Supply Side) в России дают сильно искажённые результаты. И можно только предполагать, чем руководствуются большинство аналитических компаний (как российских, так и зарубежных) и аналитиков государственных ведомств РФ, предоставляя ничем не обоснованные оценки, зачастую просто не имеющие никакой внутренней логики. Например, предварительная оценка объёма всего ИТ-рынка в 2007, указанная известной аналитической компанией, составляет \$15,9 млрд., тогда как приведённая ею примерно в то же время оценка суммарной выручки TOP 100 ИТ-компаний составляет \$20 млрд. Т.е. часть больше целого в 1,3 раза.

Цели настоящего исследования

Эксперты аналитического центра ЛИНЭКС REAL-IT в 2007 впервые в России серьёзно взялись за решение проблемы низкой точности определения объёма российского ИТ-рынка. Новая усовершенствованная методика REAL-IT базируется на трёх следующих оригинальных составляющих.

- I. Создание т.н. **Синтетической информационной базы**, в которой собираются данные из всевозможных источников о затратах на ИТ в России и о других важных параметрах российского ИТ-рынка.
- II. Разработка имитационной модели российского ИТ-рынка, названной **REAL IT Simulator™**, с помощью которой анализируются, выбраковываются и уточняются данные в Синтетической информационной базе.
- III. Увязка характеристик объёма и динамики ИТ-рынка с двумя другими его важнейшими характеристиками (уровнем цен на рынке и трудовыми ресурсами, действующими на рынке). Такая увязка позволяет за счёт дополнительной информации, полученной в результате исследований **«Цены на российском рынке ИТ-услуг 2007»** и **«Трудовые ресурсы на российском рынке ИТ-услуг 2007»**, существенно повысить точность оценок основных параметров российского ИТ-рынка, полученных анализом информации от ИТ-поставщиков и ИТ-потребителей.



Первые две составляющие новой методики REAL-IT были впервые использованы при проведении исследования «RITM-2007: Реальный ИТ-рынок». Это позволило провести первый этап уточнения основных параметров российского ИТ-рынка в 2007 (см. отчёт исследования «RITM-2007: Реальный ИТ-рынок»). В результате этого исследования, проводившегося на основе данных за первые 10 месяцев 2007 года, был получен предварительный прогноз, позволявший, в первом приближении, ответить на следующие вопросы:

1. Каков объём российского ИТ-рынка?
2. Какова динамика изменения объёма российского ИТ-рынка?
3. Какова структура сегментов российского ИТ-рынка?
4. Какова динамика изменения объёмов основных сегментов российского ИТ-рынка?
5. Каков объём внутренних ИТ-затрат компаний ИТ-потребителей на содержание собственного ИТ-персонала?
6. Какова динамика изменения этих затрат?

Целью настоящего исследования является второй этап уточнения основных параметров российского ИТ-рынка в 2007. Помимо уточнения ответов на 6 вышеперечисленных вопросов за счёт использования в Синтетической информационной базе данных за все 12 месяцев 2007 года, на данном этапе также производится увязка оценок объёма и динамики российского ИТ-рынка с зафиксированными на рынке показателями цен и численности трудовых ресурсов.

Т.е. помимо уточнения ответов на 6 вышеперечисленных вопросов, настоящее исследование должно также ответить на три дополнительных важных вопроса:

7. Какова структура роста российского ИТ-рынка (т.е. какой вклад в рост объёма ИТ-рынка оказывает рост объёма приобретаемых на рынке ИТ-продуктов и ИТ-услуг, а какой - рост цен на эти ИТ-продукты и ИТ-услуги)?
8. В какой степени ИТ-поставщики удовлетворяют растущий спрос ИТ-потребителей на российском ИТ-рынке за счёт роста численности своего персонала, а какой - за счёт роста производительности труда?
9. Какова ресурсная динамика российского ИТ-рынка, т.е. динамика притока и оттока ИТ-специалистов на предприятиях, являющихся ИТ-поставщиками и ИТ-потребителями?

Ответы на эти дополнительные три вопроса не только позволяют лучше понять, как устроен российский ИТ-рынок, но и предоставляют возможность осуществлять контроль точности при уточнении объёма и динамики российского ИТ-рынка. Как показали результаты настоящего исследования, поставленные цели были выполнены, что выразилось как в уточнении совокупного объёма российского ИТ-рынка в 2007 (на 36,2%), так и его основных сегментов (от 11% до 49%). Столь значительное изменение аналитических оценок, по сути, может считаться пересмотром объёма рынка (по-английски называемом Market Resizing).



Проведённое исследование даёт ответы на следующий ряд вопросов

- Какова структура роста российского ИТ-рынка (т.е. какой вклад в рост объёма ИТ-рынка оказывает рост объёма приобретаемых на рынке ИТ-продуктов и услуг, а какой – рост цен)?
- В какой степени ИТ-поставщики удовлетворяют растущий спрос ИТ-потребителей на российском ИТ-рынке за счёт роста численности своего персонала, а какой за счёт роста производительности труда?
- Какова ресурсная динамика российского ИТ-рынка, т.е. динамика притока и оттока ИТ-специалистов на предприятиях, являющихся ИТ-поставщиками и ИТ-потребителями?
- Каковы основные ресурсные коэффициенты российского ИТ-рынка (коэффициент роста персонала, коэффициент найма нового персонала, коэффициент текучести кадров)?
- В каких диапазонах изменяется показатель выработки (выручки на одного сотрудника) в российских ИТ-компаниях в зависимости от специфики и вида их деятельности?
- Как соотносятся рост цен, выручки, численности персонала, выработки и производительности труда у TOP 50 и у всех остальных компаний на российском рынке?
- Как в последние годы отразился на структуре ИТ-рынка процесс его консолидации?
- Как изменилась за последние годы структура совокупных затрат на ИТ в России?



Некоторые из выводов исследования:

- Пропорция, в которой молодые специалисты распределились в 2007 между ИТ компаниями, работающими на внутренний ИТ-рынок, ИТ компаниями, работающими на экспорт, и отраслевыми компаниями ИТ потребителями, составляет примерно 30% - 5% - 65%.
- Средний рост затрат на компенсацию персонала среди TOP 50 российских ИТ-компаний в 2007 (26,3%) почти втрое превышал значение этого параметра по всей ИТ-индустрии (9,1%), но оставаясь при этом ниже аналогичного показателя ряда других российских отраслей.
- Доля ИТ-услуг в трудозатратах по проектам в области ИТ-инфраструктуры составляет в среднем около 40%, тогда как доля ИТ-услуг в совокупной выручке, получаемой по таким проектам, – почти на порядок меньше.

Возможные причины, по которым этот отчёт особенно важен для вас:

- ✓ Знание структуры и динамики роста сегментов ИТ-рынка – это одно из важных конкурентных преимуществ, необходимых вашей компании
- ✓ Имея детальную информацию о том, какой вклад в рост объёма рынка принадлежит росту цен, а какой – отражает рост спроса на ИТ-услуги, поставщики ИТ смогут правильной планировать развитие своего бизнеса. А потребителям ИТ это позволит избежать ошибок при разработке бюджета на закупку ИТ.
- ✓ Понимание зависимости различных финансовых, ресурсных и рыночных метрик (таких как например: коэффициент роста персонала, выручка на сотрудника или индекс затрат на компенсацию в росте цен), характерных для текущего состояния ИТ-рынка, позволяет куда лучше прогнозировать его развитие и, соответственно, куда успешней определять стратегию бизнеса своей компании.
- ✓ Повышение точности информации о текущем состоянии и прогнозе развития ИТ-рынка снижает риски инвесторов, работающих на этом рынке.





Примеры страниц отчёта

Результаты и

Анализ фактора роста цен

Изменение цен на ИТ-продукцию и ИТ-услуги. Рост цен, например, на 20%, при неизменном спросе означает, что в отрасли наблюдается дефицит. И наоборот – снижение цен при неизменном спросе означает избыток. Однако, когда рост цен наблюдается в нескольких отраслях, необходимо учитывать при анализе динамики. Наиболее сложно обстоит дело с анализом в ИТ-услугах.

Во-первых, в этом сегменте российского ИТ-рынка сегменты оборудования и программного обеспечения являются наиболее динамичными. Во-вторых, многие российские ИТ-компании самостоятельно финансируют обучение своих специалистов в виде надбавки к стоимости оборудования. Однако, когда рост цен наблюдается в нескольких отраслях, необходимо учитывать при анализе динамики. Наиболее сложно обстоит дело с анализом в ИТ-услугах.

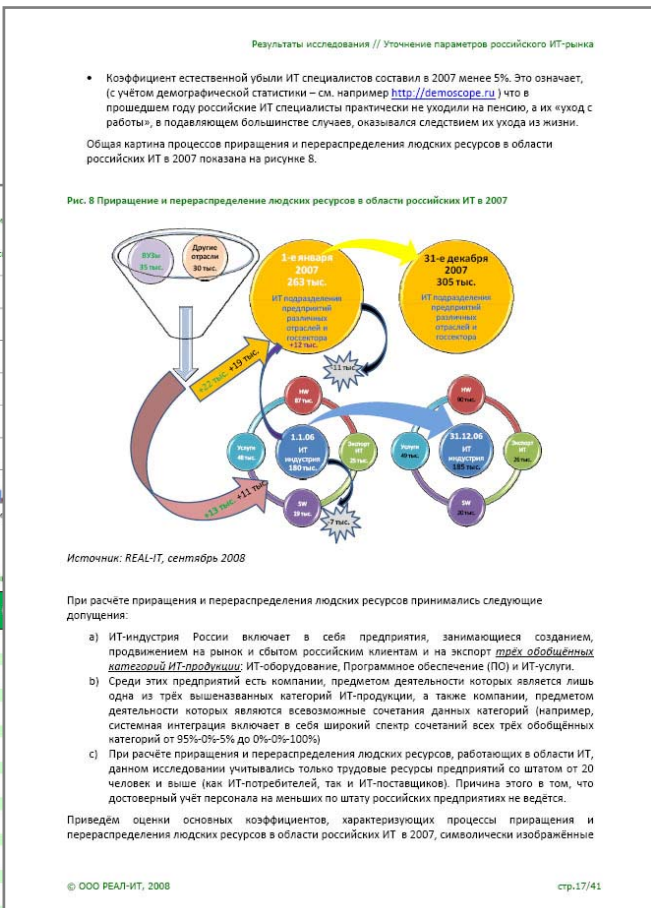
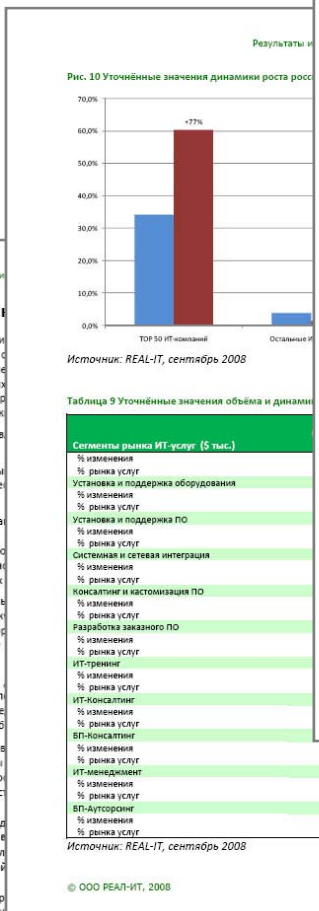
Во-вторых, многие российские ИТ-компании самостоятельно финансируют обучение своих специалистов в виде надбавки к стоимости оборудования. Однако, когда рост цен наблюдается в нескольких отраслях, необходимо учитывать при анализе динамики. Наиболее сложно обстоит дело с анализом в ИТ-услугах.

В-третьих, сказывается то, что около половины персонала, оказывающему эти услуги. Поскольку годы очень велики, он тянет за собой и пропуск зарплатах, как известно, относится к разряду, которую совсем не просто.

Три вышеперечисленных фактора требуют, затруднительно обоснованно говорить о степени. Такой учёт и анализ был проведен в ходе исследования. На основе результатов данного исследования:

- Рост цен внес втрое более весомый в объёме спроса на ИТ-услуги со стороны.
- Вклад этих же факторов в динамику роста ИТ-рынка произошли за счёт роста чуть больше %.
- Из двух вышеперечисленных факторов след и программное обеспечение) в России в.
- Рост цен в сегменте ИТ-услуг в значитель ИТ-компаний (см. рис. 2), в среди этой компаний (см. рис. 3).
- Основным фактором, повлиявшим на персонал. Индекс затрат на компенсацию (цен) составил в 2007 году 71% (см. рис.4).
- Средний рост затрат на компенсацию персонала составил среди TOP 50 российских ИТ-СП в 2007 26,3%, что существенно выше среднего роста по всей ИТ-индустрии (9,1%), но ниже аналогичного показателя ряда других российских отраслей (см. например показатели Газпрома на рис. 5).

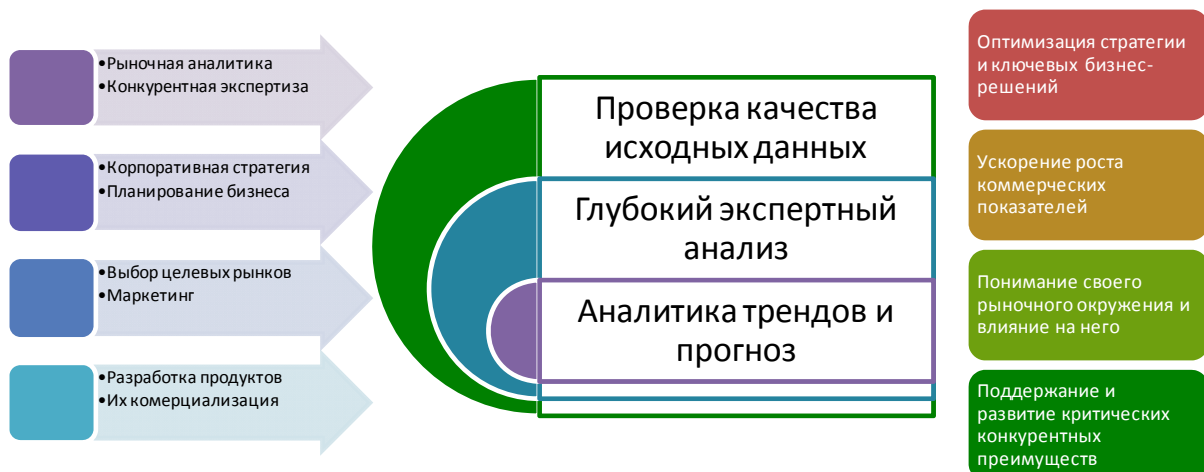
© ООО РЕАЛ-ИТ, 2008 стр.12/41



Специальное предложение:

Пошлите по факсу или электронной почте форму заказа на этот отчёт до 5 октября, и вы сэкономите 15%!

REALIT



Аналитический центр **REAL-IT**
Лиги независимых экспертов
в области ИТ **ЛИНЭКС** –
это комплексное решение задач ИТ-бизнеса

*При соблюдении полной
конфиденциальности*

Специальное предложение:

**Пошлите по факсу или электронной почте форму заказа на этот отчёт до
5 октября, и вы сэкономите 15%!**

Форма экспресс-заказа

Заполните и отправьте по факсу в наш московский офис: +7 499 502 1161
Или сканируйте и вышлите по электронной почте: clients@real-it.ru

Шаг 1: подтверждение заказа

- ДА! Я подтверждаю желание приобрести отчёт **«Уточнение основных параметров российского ИТ-рынка»** со скидкой 15% при условии оплаты до 5 октября 2008 года
- Я хочу приобрести данный отчёт, но с оплатой после истечения срока специального предложения

Шаг 2: обратная связь

Для того, чтобы помочь нам более эффективно работать с Вами в дальнейшем, отметьте, пожалуйста, фактор, ставший решающим при решении о покупке данного отчёта:

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Рекламные материалы | <input type="checkbox"/> Пресса | <input type="checkbox"/> Рекомендации коллег |
| <input type="checkbox"/> Брошюра | <input type="checkbox"/> Поиск в интернете | <input type="checkbox"/> Общение с менеджером REAL-IT |
| <input type="checkbox"/> Содержание | <input type="checkbox"/> Материалы конференций | |

Шаг 3: информация о заказчике

ФИО

Должность

Компания

Адрес

Web

Email

Телефон

Факс

Подпись, подтверждающая заказ

Данное предложение действительно только для указанного отчёта и не распространяется на другие продукты и услуги Аналитического центра REAL-IT. Доставка аналитических материалов осуществляется посредством электронной почты только после получения оплаты на счет ООО «РЕАЛ-ИТ»

Если у вас возникли вопросы по нашим продуктам и услугам, обращайтесь:
clients@real-it.ru
+7 499 502 1165

REALIT