

02 февраля 2010

2009: экономические итоги. Эксперты КОРУС Консалтинг оценили рынок.

Материал подготовлен на основе производственных практик системного интегратора «КОРУС Консалтинг». Компания предоставляет, в том числе, консультационные услуги в области бизнес-анализа и управления предприятиями. Опыт специалистов «КОРУС Консалтинг» в различных областях экономики и бизнеса позволяет делать выводы относительно состояния тех секторов рынка, в которых компания осуществляет консультационную деятельность. В настоящем обзоре приведены мнения экспертов по некоторым ключевым сегментам экономики и социальной сферы: ИТ-отрасль, ритейл, нефтегазовая отрасль, производство, строительство и девелопмент, логистика, фармацевтика, государственный сектор, образование.

ИТ-отрасль

Рынок ИТ-услуг и системной интеграции в 2008-2009 годах в значительной степени испытал на себе влияние кризиса, однако на фоне других отраслей экономики выглядел достаточно неплохо. В этом сегменте спад оборота в рублевом выражении, по некоторым оценкам, в 2009 году составил 25-30%. Если в 2008 году эксперты оценивали российский рынок ИТ-услуг и системной интеграции в 5,5 млрд долларов, то по итогам 2009 г. эта цифра



составила около 4 млрд долларов. Комфортно в этот период чувствовали себя те игроки рынка, которые имели долгосрочные масштабные контракты на крупные инфраструктурные проекты с большими корпорациями, подрядчики госструктур: финансирование ИКТ-проектов в государственном секторе сохранилось (преимущественно в федеральных структурах) и выразилось в 30% затрат организаций (по оценке экспертов ИК «Финам»).

Первые три месяца 2009 года для ИТ-рынка были самые сложные, так как в это время большинство компаний проводило в жизнь политику сокращения расходов, производились массовые увольнения, на рынке наблюдалась большая паника. Руководители компаний предпочитали «затаиться», а не действовать, хотя бюджеты для реализации ИТ-проектов были.

Весной-летом рынок начал «оживать», это было связано, с одной стороны, со стабилизацией курса рубля, с другой - с тем, что большинство компаний научилась существовать в условиях кризиса и смогла определиться с суммой расходов на ИТ-услуги. На конец 2009 года пришлось наибольшее количество реализуемых проектов, особенно это было заметно в госсекторе, где неиспользованные до конца финансового и календарного года деньги просто секвестрируются.

Также на рынке наблюдался рост спроса на недорогие локальные и быстрокупаемые решения, срок возврата инвестиций в которые исчисляется несколькими месяцами. Упали продажи дорогостоящего оборудования, зато вырос сегмент комплектующих – многие заказчики снова вернулись к практике «самосбора» компьютерной техники. Отрицательный эффект оказало повышение цен на импортируемое программное

обеспечение и «железо», по причине падения курса рубля на 25%. Однако, есть и положительный момент: производители программного обеспечения предоставляют значительные скидки, доходящие до 70%.

Согласно недавнему отчету Gartner, в 2010 году мировой рынок информационных технологий вырастет на 4,6% по сравнению с 2009 годом, а его объем составит 3,4 трлн долларов. Gartner уточнил свой предыдущий прогноз, который аналитики компании сделали в конце 2009 года. Тогда цифры были менее оптимистичными: показателей 2008 года отрасль смогла бы достигнуть не ранее 2011 года. Согласно же обновленным данным, это случится уже в этом году. При этом предыдущий, 2009 год, мировая ИТ-отрасль закончила в минусе на те же 4,6%. Наиболее успешными, по мнению аналитиков Gartner, будут сегменты ИТ-сервисов и программного обеспечения. Минэкономразвития РФ обнародовало прогноз развития российской ИТ-отрасли до 2012 г. Пессимистичный вариант прогноза предполагает, что в следующие 3 года рынок не сможет восстановиться до уровня 2008 г. (прогноз на 2012 г. — 91% по сравнению с 2008 г.). На развитие отрасли будут оказывать влияние снижение спроса на ИТ-услуги, оптимизация расходов бизнеса на ИТ, рост неплатежей за предоставленные услуги, замораживание проектов, снижение индексов промышленного производства, сокращение численности ИТ-персонала компаний.

В России на следующие три года мы прогнозируем более значительный рост рынка с динамикой в 5-10% в год: постепенное восстановление доходов компаний на фоне оздоровления экономики плюс уроки кризиса заставят руководство многих предприятий задуматься об оптимизации расходов, а,

как известно, в этом смысле ИТ-решения имеют лучшую репутацию и эффективность. Тем не менее, резкого роста не будет. В ближайшие 3 года предприятия в России перейдут от стагнации и попыток сохранить бизнес на прежнем уровне к плавному развитию, постепенно начнется модернизация производства и внедрение инновационных технологий. Однако структура потребностей заказчиков в ИТ-решениях претерпит существенные изменения.

Игроки ИТ-рынка уже начинают приспосабливаться к текущей ситуации, берутся за небольшие проекты с низким уровнем рентабельности. Стабильное положение будет в тех ИТ-компаниях, которые не перестают принимать меры по сокращению расходов и постоянно ищут новые способы повышения конкурентоспособности. Сейчас наступил тот период, когда необходимо работать на низком уровне рентабельности: в итоге именно те компании, которые снижали стоимость проектов, но все-таки обладали достаточно большим портфелем разнообразных проектов в кризисное время, смогут поделить рынок после кризиса. Кроме того, большое конкурентное преимущество будет у тех компаний, которые сконцентрируются на предоставлении новых недорогих, но полезных сервисов для клиентов (например, услуги SaaS – CRM, ERP, BI, ECM по запросу, или on demand). Заказчики будут чаще задумываться о переносе данных на серверные мощности за пределами страны (если этому не помешают какие-либо законодательные инициативы), о быстром результате и независимости от одного монопольного поставщика программного обеспечения. Этому будет способствовать и эволюция технологий.

В кризисный год практически единственным направлением, которое продемонстрировало рост на прежнем, докризисном, уровне, были именно ИТ-сервисы – например, обмен внешними электронными документами (EDI). Стоимость услуг EDI в виде ежемесячной арендной платы незначительна, и сокращение этих затрат не привело бы к снижению общих затрат компаний хотя бы на долю процента от ИТ-бюджетов. А вот при отказе от использования EDI существенно вырастают бюджеты коммерческого и логистического отделов компаний. Стоимость услуг EDI еще до кризиса фиксировалась в валюте (евро), основной тенденцией начала 2009 года стало желание клиентов перейти на тарифы в рублях. В целом к концу 2009 года сегмент EDI (в «КОРУС Консалтинг») ускорил свое развитие и показал общий прирост за год 80%.

Оздоровлению рынка ИТ в 2010 году послужит также банкротство нерентабельных конкурентов, либо сокращение нерентабельных производственных практик конкурентов на ИТ-рынке, уход с рынка нестабильных ИТ-компаний с небольшим количеством клиентов. При этом для клиентов эти тенденции пойдут только на пользу: для них это будет значить повышение качества предоставляемых услуг, тщательную проработку текущих проектов и планирование будущих, взвешенные, обоснованные решения, внимание к деталям (клиенты стали более требовательны, а партнеры - более старательны).

Компании-интеграторы – в некотором смысле элита российского рынка ИТ – пойдут на снижение высоких в прошлом прибылей, но в целом количество ИТ-проектов не уменьшится: в России потребность в ИТ-услугах остается на

крайне высоком уровне. Даже до кризиса доходы компаний в данном сегменте не превышали 5,5 млрд долларов, в то время как рынок ИТ-услуг одной только Швеции, по данным Cnews, - 9 млрд, Испании – 15 млрд, а Германии – 43 млрд долларов, не говоря уже о США, Японии и Великобритании. Российскому ИТ-рынку есть куда расти и в новых экономических условиях.

Ритейл

В продуктовом ритейле сети федерального уровня (X5, Магнит, Лента, О'Кей и др.) продолжили экспансию, в том числе и за счет поглощений более мелких сетей. Правда, происходило это с разными темпами — различия в динамике роста вызваны различиями в подходах к финансированию. Те, кто развивался на собственные средства, либо на средства инвесторов, показали больший рост, чем те, кто развивался на заемные средства.

Торговые сети среднего размера сосредоточились в большей степени на повышении эффективности бизнеса. Это выражается и в более внимательном отношении к расстановке персонала, и в мероприятиях, направленных на повышение производительности труда, и в попытках увеличения оборота, и маржинальности. Как системный интегратор, мы не могли не заметить повышение интереса к инструментам, которые способны дать компании немедленный эффект. Это, например, автоматизация управления казначейством, автоматизация бюджетного управления, внедрение BI-систем. Также можно отметить высокий интерес к инструментам повышения доходности за счет более «тонкого» управления ассортиментом и ценообразованием. Во втором полугодии 2009 г. в целом тенденции

сохраняются, хотя отдельные сети ведут себя так, как будто возобновился безудержный рост (стал разбухать штат, снизилась эффективность бизнес-процессов по управлению ассортиментом).

Непродовольственная розница пострадала в большей степени. Можно наблюдать сокращение числа магазинов или вовсе выход из бизнеса. Хотя закрытие неприбыльных точек также можно считать своего рода оптимизацией. Сегмент бытовой техники ввиду насыщения начал стагнировать еще до кризиса. Поэтому в этом секторе особенно заметны распродажи и всевозможные дисконтные и промо-программы. На наш взгляд, проблемы в этом секторе вызваны не столько кризисом, сколько в целом снижением уровня потребления этих товаров домохозяйствами.

Можно утверждать, что повода для пессимизма нет. В целом ситуация в отрасли стала тяжелей: сократилась доля покупок в кредит, покупатели делают покупки более осмысленно, импульсных покупок стало меньше. Но и уровень зрелости сетей за год подрос существенно.

В ближайшее время сохранятся тенденции 2009 года. Продолжится экспансия федеральных сетей. Сети регионального и местного значения продолжают работать над повышением эффективности бизнеса. Например, в третьем квартале 2009 г. мы отмечали стабильное увеличение количества запросов от розницы на ERP- и BI-системы.

Нефтегазовая отрасль

Несмотря на то, что наименьшие потери в кризис понесли компании, занимающиеся добычей сырья и его экспортом (за счет снижения рублевого

курса), предприятия нефтегазовой отрасли в 2009 году сокращали бюджеты на ИТ-расходы и меняли политику ведения договоров. ИТ-бюджеты крупных компаний обычно входят в раздел НИОКР, в которых присутствуют, в том числе, и разведка месторождений, и разработка скважин. Естественно, что расходы на НИОКР сократили, и в первую очередь сократили те проекты, где производилось только освоение бюджетов.

Наблюдается тенденция ведения проектов по схеме фиксированной цены, в отличие от предыдущей практики повременной оплаты.

Впрочем, для рынка ИТ-услуг есть и положительные тенденции. У нефтегазовых компаний возникла потребности в контроле и эффективном управлении, что ранее было не актуально; компании задумываются о бюджетном управлении и планировании, контроле затрат. Потребность в автоматизации растет, требуется более прозрачный контроль над бизнесом.

Большинство компаний направило все свои усилия на действующий бизнес, отсутствует расчет на рост – отсюда следствие: текущие ИТ-проекты в основном рассчитаны на решение локальных небольших задач, направленных на поддержание бизнеса, а не на развитие. Поэтому осуществляется выбор более дешевого программного обеспечения, более специализированных систем (что отрицательно скажется в дальнейшем на предприятиях, так как будет большое количество слабо взаимосвязанных систем).

Фармацевтика

Фармацевтическая отрасль - одна из немногих, которая практически не пострадала от кризиса и сохранила рост (будем говорить о 95% фармацевтических компаний в России, дистрибьюторов иностранных производителей). Здесь наблюдается положительная тенденция, сокращение ИТ-бюджетов производилось, но незначительное. Для интеграторов будет полезно сосредоточиться в 2010 году на фармацевтической отрасли, как источнике потенциальных клиентов и проектов.

Производство

Один из наиболее пострадавших сегментов рынка. Остановка большого количества производственных предприятий сразу «заморозила» значительную часть рынка ИТ-услуг в России. Оставшиеся производственные предприятия значительно сократили ИТ-расходы. Наблюдается тенденция перехода от внешней технической поддержки на техническую поддержку внутри компании, перевода проектов на внедрение собственными силами лишь с частичным приглашением сторонних консультантов.

Производственные предприятия автоматизируют в условиях кризиса только те «места», где возможны хищения, то есть склады и производственные линии, при этом производят сокращения персонала после автоматизации, так как отпадает потребность в ведении учета вручную.

На подобном экономическом фоне вдвойне любопытными выглядят единичные крупные ИТ-сделки. Например, недавно «Северсталь» заплатила 15,6 миллионов евро за ERP-систему (ПО для управления предприятием) компании SAP, которая будет внедрена на всех российских предприятиях общества. Причем, как подчеркивает генеральный директор ОАО

«Северсталь» Алексей Мордашов, основная цель проекта – не извлечение прибыли в будущем, а культурная трансформация предприятия, подразумевающая новый тип управления, новый стиль взаимоотношений персонала между собой и с клиентами.

Строительство, девелопмент

Компании стали тратить на ИТ-проекты на порядок меньше - это естественно, так как отрасль пострадала в кризис очень сильно (спад до 60-80%). Затраты сместились в сторону лицензирования ПО, как обязательного элемента ведения бизнеса сегодня, и в сторону вспомогательных ИТ-инструментов, внедрение которых, с одной стороны, несет меньше рисков и занимает немного времени, с другой стороны - дает быстрый экономический эффект для бизнеса. Такими инструментами выступали различные Business Intelligence платформы и CRM-системы.

Государственный сектор

Значительный секвестр бюджетов в регионах – до 80% - наблюдался на фоне небольшого сокращения финансирования в федеральных государственных структурах. Почти все запланированные на 2009 год крупные, значимые проекты в сфере ИТ продолжались – создание единой социальной карты гражданина РФ, создание портала госуслуг, внедрение свободного ПО в российских школах и другие. Пристальное внимание президента РФ к сфере ИТ, эффективности работы государственных органов власти и предоставления электронных услуг гражданам заставляет госструктуры продолжать технологическую модернизацию.



В сегменте крупных корпораций с государственным участием (таких, как, например, авиастроительные предприятия) можно отметить значительный рост интерес к системам бюджетирования и финансового планирования. Требование к большей прозрачности и управляемости корпораций предъявляет само государство, оказывая серьезную финансовую поддержку в кризисные годы и планируя процедуры акционирования ряда компаний в будущем.

Логистика

В отрасли наблюдалось серьезное падение в первой половине 2009 года (вплоть до ухода с рынка небольших компаний) и слабое оживление во втором полугодии. В 2009 году индекс наполняемости логистических комплексов упал до 45–50%. Падение объемов перевозок и хранения грузов, зафиксированное в 2009 году, постепенно прекратится, однако прогноз на 2010 остается сдержанным. Текущий год для логистики не станет прорывным - возможен рост, но не более 20 - 30% от 2009 года.

Образование

Из положительных тенденций можно отметить общий курс на инновации и модернизацию системы образования в стране. В 2009 г. заметны положительные сдвиги – улучшилось финансирование образовательных заведений, в частности, оснащение учебным оборудованием (интерактивные доски, компьютеры), все учебные заведения имеют доступ к сети Интернет. Есть положительные моменты в части создания новых методических систем, повышающих возможность мобильности преподавания. Среди недостатков, в



первую очередь, следует отметить увеличивающееся ограничение экономической самостоятельности образовательных учреждений. Это и введение многоуровневых систем контроля расходов средств из федерального бюджета, и необходимость проведения котировок, тендеров на сравнительно небольшие (60-250 тыс. рублей) государственные контракты. Усложняют работу учебных заведений огромное количество контролирующих комиссий, рост бюрократического аппарата на местах. Многие ставки (в основном незанятые) непедagogического формата (логопедов, психологов, библиотекарей) были сокращены, но, что любопытно, на ремонт и оснащение школ, в том числе компьютерной техникой, бюджет не был урезан. На эти цели выделяется все больше средств, несмотря на кризис.

В подготовке обзора участвовали эксперты «КОРУС Консалтинг»:

- Надежда Притулюк, *менеджер проектов департамента СPM*
- Владимир Скородумов, *директор направления «Ритейл и дистрибуция»*
- Ася Власова, *директор направления открытых программных решений*
- Павел Житнюк, *эксперт-аналитик*
- Вячеслав Закусилов, *руководитель направления «Логистика»*
- Игорь Зеленко, *руководитель группы продаж департамента ECOD*
- Алексей Васильев, *заместитель директора по продажам департамента решений Microsoft Business Solutions*
- Вероника Шашунова, *старший специалист по работе с государственными учреждениями*