

24 июля 2017

## Интеграторы ищут новые источники доходов в «инженерке» и безопасности

Реальные доходы от внедрения физической ИТ-инфраструктуры падают, так как заказчики стремятся сократить капитальные издержки. В то же время направления инженерных систем и комплексной безопасности выросли более чем в полтора раза. Данные компетенции находят применение в крупных государственных проектах. Для системных интеграторов это один из способов диверсифицировать источники доходов. Прошедший год был сложным для поставщиков решений в области физической ИТ-инфраструктуры. Заказчики старались экономить на капитальных издержках и предпочитали либо откладывать инвестиции в ИТ-инфраструктуру, либо использовать публичные облачные сервисы. Как результат, совокупная выручка участников рейтинга крупнейших поставщиков ИТ-инфраструктуры сохранилась на прежнем уровне по сравнению с 2015 г. (137 млрд в 2016 г., 135 млрд в 2015 г.), однако сократилась на 8% при пересчете на иностранную валюту (\$2,05 млрд в 2016 г. по сравнению с \$2,22 млрд годом ранее) вследствие роста курса доллара.

***Динамика рейтинга поставщиков ИТ-инфраструктуры (CNewsInfrastructure), в млрд руб., 20 крупнейших поставщиков\* Источник: CNews Analytics, 2017***



Данные в долларах являются более показательными, так как практически все поставляемое оборудование имеет иностранное происхождение. Следует оговориться, что в результате политики импортозамещения в России появился ряд отечественных производителей «железа», однако на самом деле российскими в данный момент являются только сборка и конфигурация, а сами компоненты ввозятся из-за рубежа. Таким образом, в реальных деньгах и поставках рынок физической ИТ-инфраструктуры сокращается четвертый год подряд (пик поставок был достигнут в 2012 г., когда совокупная выручка рейтинга ИТ-инфраструктуры достигла \$7 млрд). С другой стороны, сокращение в 2016 г. составило всего 9%, по сравнению с падением в 46% годом ранее.

«Заказчики сосредоточены на снижении стоимости владения инфраструктурой и заинтересованы в расширении аутсорсинга вычислительных мощностей. Арендная модель для многих из них становится основной, позволяя заметно снизить капитальные затраты и при этом обеспечивать необходимый уровень производительности ИТ-систем», – **комментирует Андрей Тищенко**, заместитель директора департамента вычислительных систем компании «Крок». По его словам, заказчики стали переносить в облака не только второстепенные задачи, но и компоненты критической инфраструктуры и тяжелых систем (например, платформы интернет-магазинов или АБС банков).

По мнению **Валерия Соколюка**, главы направления инфраструктурных и телекоммуникационных решений группы «Астерос», долгий кризисный период привел к тому, что в экономике страны сейчас нет достаточного оборота денежных средств, что сужает объемы ИТ-рынка и, в частности, его

инфраструктурной части. «Кроме того, в крупном корпоративном секторе мы пожинаем плоды недавних скачкообразных валютных изменений: уверенности в стабильности курса мало, а это – риск для инвестирования в долгосрочные проекты, в связи с чем они финансируются крайне осторожно, – рассказывает эксперт. – Что касается мелкого и среднего бизнеса, то здесь ставка делается на эксплуатацию текущей инфраструктуры: SMB-компании отложили ее развитие до лучших времен. Тем не менее, собеседник CNews настроен оптимистично: «Сокращение в 9% вряд ли стоит оценивать как серьёзную просадку: рынок медленно, но идет к восстановлению спроса».

***Динамика рейтинга поставщиков ИТ-инфраструктуры (CNewsInfrastructure), в млрд \$, 20 крупнейших поставщиков\****

Крупнейшими поставщиками ИТ-инфраструктуры по итогам года стали «Техносерв» (p23,5 млрд, -5%), «Ланит» (p18,1 млрд, -21%), «Компьюлинк» (p17,8 млрд, +14%) и «Крок» (p17,4 млрд, -6%). Участники рейтинга продемонстрировали разнонаправленную динамику: 9 компаний увеличили рублевую выручку от проектов по ИТ-инфраструктуре, 7 интеграторов, наоборот, сократили показатели по сравнению с 2015 г. «Сокращение выручки связано с изменением структуры потребления услуг и перераспределением выручки в сторону аренды оборудования (HaaS, Hardware as a Service) и вычислительных ресурсов облака, – рассказывает Андрей Тищенко. – HaaS открывает заказчикам доступ к новому оборудованию без единовременных капитальных инвестиций и позволяет обновлять существующий парк оборудования по «мягкому» финансовому сценарию, позволяя распределить платежи во времени».

Наибольший рост продемонстрировала компания iCore, бизнес которой вырос почти в 2 раза (+98,7%) до р1,8 млрд. «Рост выручки направления связан с двумя факторами: усилением блока продаж и ключевых заказчиков, а также расширением и усилением технологического блока ИТ, который теперь закрывает полный цикл создания и обслуживания ИТ инфраструктуры», – объясняет заместитель генерального директора Алексей Карпинский.

Наиболее заметное падение было зафиксировано в показателях «Корус Консалтинг» (выручка упала на 37% до р1 млрд) и «Ланкей» (падение на 39% до 208 млн). **Представитель компании «Корус Консалтинг» Светлана Вронская пояснила CNews**, что сокращение выручки от поставок и интеграции аппаратного оборудования связано с тем, что в 2015 г. было завершено несколько крупных проектов по этому направлению.

## **За счет чего развивался бизнес интеграторов?**

Сокращение поставок физической ИТ-инфраструктуры заставляет системных интеграторов искать альтернативные источники доходов и развивать смежные с «айти» направления. Во-первых, это создание инженерных систем и решений физической безопасности в рамках комплексных ИТ-проектов. Согласно данным CNews, 15 крупнейших поставщиков таких решений в 2016 г. заработали р40,5 млрд, что на 74% больше, чем годом ранее. Крупнейшими системными интеграторами, работающими в этом направлении, оказались «Ланит» (р11,3 млрд, рост на 94%) «Техносерв» (р10,9 млрд, +6%) и «Астерос» (р8,4 млрд, +22%).

Во-вторых, помимо классических проектов в области ЦОД-строения системные интеграторы развивают экспертизу в области умных зданий и сооружений (стадионы, аэропорты, умные офисы и тому подобное). Второй год подряд выручка интеграторов от проектов в области зданий и сооружений превышает доходы от строительства дата-центров. По итогам 2016 г. комплексные проекты в области зданий и сооружений принесли крупнейшим 10 интеграторам р51 млрд, в то время как выручка от ЦОД-проектов составила р45 млрд. При этом доходы от строительства дата-центра сохранились на уровне 2015 г. в то время, как выручка по зданиям выросла на 7%.

Начатые в 2014-2015 гг. работы по проектированию перешли в активную фазу реализации, кроме того, в целом наблюдается оживление спроса на услуги, связанные с проектированием и строительством зданий и сооружений, **полагает Михаил Ульянов**, руководитель управления по проектированию технической дирекции группы «Астерос». «На постепенное восстановление спроса влияют как крупные программы федерального уровня, где ключевую роль играет подготовка к проведению крупных спортивных событий (Кубок конфедераций и грядущий Чемпионат мира по футболу 2018), так и коммерческие девелоперские проекты», – объясняет эксперт.

Впрочем, и в области зданий системным интеграторам приходится сталкиваться с теми же проблемами: сокращение бюджетов и стремление экономить на капитальных затратах, поэтому совокупная выручка интеграторов по данному направлению выросла всего на 2% в рублевом исчислении по сравнению с 2015 г. В частности, Алексей Карпинский отмечает застой на рынке новых офисов: «В эпоху цифровой экономики

сложно сильно экономить на ИТ, но без расширения офиса или нового офиса можно запросто обойтись. Многие проекты даже на этапе реализации либо сокращаются от первоначального объема, либо вообще замораживаются», – объясняет эксперт.

### ***Выручка от строительства ЦОД и комплексных проектов в области зданий и сооружений (10 крупнейших интеграторов)***

Крупнейшими поставщиками решений ЦОД по итогам года оказались «Крок» (p13,6 млрд, сокращение на 9%), «Ланит» (p11,7 млрд, рост более чем в 2 раза: +161%) и «Инфосистемы Джет» (p10 млрд, +27%).

В области зданий и сооружений лидирующие позиции занимают «Ланит» (p17,5 млрд, -5%) и «Астерос» (p17,3 млрд, +24%), а также «Крок» (p8 млрд, +11%). Значительный вклад в выручку лидеров внесли работы на спортивных объектах, в частности «Крок» занимался реализацией инженерной и телекоммуникационной инфраструктуры стадиона ФК «Краснодар», а «Астерос» занимается реализацией крупного проекта по инженерной инфраструктуре и системам безопасности на территории комплекса «ВТБ Арена парк». Что касается компании «Ланит», то одним из ключевых проектов по итогам года стали работы на космодроме «Восточный».