

02 января 2025

Почему на рынке информационных технологий идет консолидация

Согласно открытым данным, сектор информационных технологий (ИТ) и телекоммуникаций в последние три года лидирует на рынке слияний и поглощений (M&A). Только в 2023 году было оформлено 146 сделок на сумму \$4,3 млрд. Эксперты отмечают, что такая активность связана с санкциями и в текущих реалиях приносит свои выгоды как бизнесу, так и его клиентам. Рассказываем, почему и при каких условиях консолидация неизбежна, вероятна, а также не обязательна и какова ее эффективность.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

Консолидация и кооперация ИТ-компаний в мире и в России до введения санкций, в первую очередь, до событий 2022 года двигались сходным образом, однако затем на российском рынке появилась специфика, отметила управляющий партнер консалтинговой компании «O2Consulting» Анна Никитченко.

«Основным инструментом консолидации на зарубежных рынках являются слияния и поглощения, когда фрагментация рынка снижается и появляется



ряд топ—игроков, способных представить наиболее комплексный продукт в своем направлении. При этом происходит как горизонтальная, так и вертикальная консолидация. В первом случае компания поглощает конкурента в своем узком сегменте. Например, в 2019 году компания PTC поглотила компанию Onshape облачного 3D CAD/PDM решения при этом имея собственное PDM—решение – PTC Windchill PDMLink, разработчика которого она ранее тоже поглотила. Другой пример — поглощение компанией ANSYS Inc., разработчика CAE—решения — ANSYS, компаний Livermore Software Technology Corporation (LSTC) — разработчика лучших в своем классе программного обеспечения (ПО) для анализа высоконелинейных и быстротекущих процессов, Motor—CAD, предназначенного для проектирования электродвигателей, и продукта Granta, который позволяет эффективно работать с базами данных материалов», — пояснила Анна Никитченко.

При вертикальной консолидации компании «добирают» недостающую функциональность для более комплексного продукта, уточнила эксперт. Например, в 2022 году компания Tech Soft 3D, ведущий поставщик наборов инструментов для разработки инженерного программного обеспечения, приобрела компанию Redway3D, создателя REDsdk — программного компонента, обеспечивающего расширенные возможности фотореалистичного рендеринга в реальном времени. Другой пример: в 2024 году Cadence Design Systems, Inc. (компания по разработке программного обеспечения для автоматизации проектирования электронных устройств и предоставления инженерных услуг) завершила сделку по приобретению BETA CAE Systems International AG. Таким образом, в целом можно сказать, что

консолидация через слияния и поглощения служат ликвидации конкурентов, увеличению клиентской базы и, соответственно, выручки, максимальной комплексности ИТ—продукта, подытожила Анна Никитченко.

По ее словам, менее частым явлением на международном рынке является кооперация ИТ—компаний, которая в первую очередь, дает возможность предложить комплексный продукт, базирующийся на цифровых платформах данных компаний. Примером такой кооперации можно назвать стратегическое партнерство PTC и Rockwell Automation с продуктами FactoryTalk Innovation Suite — объединенным программным пакетом PTC (CAD, PLM, IIoT и AR—платформы) и Rockwell Automation (MES и аналитические платформы). Или объявленное в 2024 году партнерство ведущего мирового разработчика и производителя технологий 3D-печати компании Formlabs с компанией Autodesk в рамках интеграции программного обеспечения Autodesk Fusion 360 с SLA—принтерами Formlabs.

«В России до недавнего времени в основном были сделки слияния и поглощений с приобретением наиболее интересных и перспективных российских стартапов и уже устоявшихся компаний, которые проводили в основном гиганты отрасли — Сбер, Mail.ru, Ростелеком, а также корпорации, заинтересованные в развитии ИТ—направлений: например, холдинг USM Алишера Усманова приобрел ИТ-группу “ИКС Холдинг”, объединяющую несколько десятков ИТ—компаний. Доля российских разработчиков на отечественном рынке была достаточно мала и для того, чтобы исправить данную ситуацию они начали формировать с 2015 года консорциумы для создания профильных “тяжелых” цифровых систем, которые могли, хотя бы

частично, конкурировать с зарубежными», — отметила Анна Никитченко.

Она привела в пример создание в 2015 году Консорциума «Развитие», лидером которого выступила компания «Аскон». С точки зрения CAE—решений линейка решений консорциума «Развитие» включает такие продукты, как FlowVision компании «ТЕСИС», APM WinMachine НТЦ «АПМ», IOSO компании «Сигма технологии». В консорциум входят также компании «ADEM» и «Эремекс». Вместе они создают решение тяжелого класса для проектирования и управления жизненным циклом изделия (PLM—решение).

Действительно, за последние несколько лет многие большие ИТ—компании провели серию крупных M&A—сделок, однако пока вряд ли можно говорить о том, что ИТ—рынок России превращается в олигополию — в стране вполне успешно работает немало средних и малых игроков, считает **коммерческий директор департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг» Константин Смирнов.**

И в мировой, и в российской практике присутствуют примеры, когда крупные амбициозные компании пытаются собрать максимально полный портфель предложений для рынка, например, предоставляя абсолютно все услуги и инструменты для автоматизации и цифровизации бизнеса. Но пока это практически никому не удавалось — в любой отрасли слишком много специфических моментов, для любой сферы существуют узкоспециализированные цифровые решения и объединить это все “под крылом” одного или нескольких крупных игроков невозможно.

Константин Смирнов,
коммерческий директор департамента аналитических
решений ГК «КОРУС Консалтинг»

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СЕКТОР — ЛИДЕР M&A

В условиях быстрого технологического прогресса и необходимости адаптации к новым рыночным реалиям консолидация ИТ—компаний становится все более вероятной, полагает руководитель направления «Т1 ИИ» ИТ—холдинга «Т1» Сергей Голицын.

«Согласно открытым данным, в 2023 году в России было заключено 536 сделок слияний и поглощений (M&A) на общую сумму \$50,59 млрд, что на 18,7 % больше по сравнению с предыдущим годом. Технологический сектор лидирует с 146 сделками на сумму \$4,3 млрд. Цифры подтверждают тенденцию к укрупнению компаний и росту стратегического сотрудничества в ИТ—сфере. Небольшие компании зачастую испытывают сложности с привлечением инвестиций, что делает их уязвимыми к поглощению более крупными игроками. Для крупных компаний консолидация дает возможность более рационально распределять ресурсы и сокращать издержки. Малому и среднему бизнесу она может дать двойственный эффект. С одной стороны, консолидация может ограничить их конкурентоспособность, а с другой — предоставить доступ к технологиям и ресурсам для улучшения своих продуктов», — отметил Сергей Голицын.

Консолидация российского ИТ— рынка неизбежна: компании ИТ— сектора и телекоммуникаций на протяжении почти трех лет остаются самыми активными на рынке M&A, уточнила **партнер и заместитель генерального директора «КОРУС Консалтинг» Мария Бар-Бирюкова.**

Консолидация идет по двум основным направлениям. Во-первых, крупные компании приобретают небольшие продуктовые стартапы, для того чтобы повысить свою капитализацию. Активно инвестирует в M&A ГК «Астра»: в 2024 году в ее состав вошли облачный провайдер Rusonyx, разработчик платформы для управления данными Tantor DLH. На момент выхода на биржу в октябре 2023 года капитализацию ГК «Астра» оценивали в 69,9 млрд рублей, а ближе к осени 2024-го она превышала 113 млрд рублей. Сейчас — порядка 95 млрд рублей. Во-вторых, консолидация рынка нужна для формирования устойчивых лидеров в различных продуктовых направлениях. С началом процесса активного импортозамещения на рынок начали выходить новые ИТ-игроки с продуктами, буквально написанными «на коленке». Довольно скоро стало понятно, что такие вендоры рано или поздно уйдут. С одной стороны, сырые продукты таких поставщиков не будут покупать бизнес, чтобы включить их в какую-либо более крупную ИТ-структуру, с другой, пропадет и интерес клиентов, недовольных качеством предоставляемого сервиса.

Мария Бар-Бирюкова,
партнер и заместитель генерального директора «КОРУС
Консалтинг»

Процесс консолидации в ИТ—отрасли идет, и его темпы будут только нарастать: крупные компании активно поглощают средние и малые фирмы для расширения компетенций, клиентского портфеля и снижения удельных издержек, согласился операционный директор «Рейтинга Рунета» Анатолий Денисов.

«Средние и малые компании вынуждены подстраиваться под эту тенденцию и рассматривать для себя возможность поглощения, так как они сталкиваются с растущими затратами на привлечение новых клиентов и увеличение фонда оплаты труда. Это основные издержки для компаний, занимающихся разработкой, поддержкой и развитием программных продуктов», — считает Анатолий Денисов.

Консолидация на ИТ—рынке возможна и вероятна, но вовсе не обязательна, ведь невозможно консолидировать абсолютно все: из—за многообразия сценариев крупный игрок просто не сможет оперативно адаптироваться под изменения рынка, полагает руководитель направления перспективных веб—сервисов «СКБ Контур» Антон Еликов.

ГОД РАЗНЫХ ТРЕНДОВ

В 2025 году будут разные тренды: какие—то компании пойдут по пути консолидации активов, кто—то выберет партнерскую модель работы, предположила руководитель департамента промышленной автоматизации

компании «Рексофт» Ольга Макова.

«В текущих условиях достаточно трудно посчитать объем нужных инвестиций для процедур слияния и поглощения, срок их возврата. Рынок все еще волатилен, открылось множество новых незаполненных ниш, и основные игроки на них только формируются. Каким он станет — покажет время на базе “проб и ошибок”», — предположила Ольга Макова.

В долгосрочной перспективе консолидация приведет к формированию крупных игроков на ИТ—рынке, что сократит влияние небольших компаний, но ускорит создание масштабных решений, соответствующих вызовам времени, считает Сергей Голицын.

Период образования или резкого роста и заметности большого количества компаний сменяется их объединением или поглощением более крупными, и эти явления позволяют избавиться от конкурента или оперативно нарастить выручку и клиентскую базу, но хотелось бы думать, что они приведут к синергетическому эффекту — возможности объединившихся компаний будут давать клиентам наибольшую пользу, подытожил руководитель группы разработки продуктов и решений Linx Cloud Евгений Макарьин.