

# ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



**Александра Баканова,**  
директор консалтингового бюро "MSP"

**Целью данного исследования являлось получение общего представления о емкости основных сегментов рынка информационных технологий г. Самары и Самарской области.**

Рынок информационных технологий до последнего времени был одним из самых быстрорастущих в России. Непрозрачность бизнеса, как поставщиков информационных технологий, так и их потребителей, наличие огромного числа федеральных и региональных игроков, отсутствие единой сегментации продуктов и услуг - все эти факторы являются причинами того, что различные источники информации выдают совершенно разные оценки объема российского рынка ИТ. При этом данные о российском рынке, пусть и различающиеся, еще можно получить из открытых источников. Отыскать какие-либо количественные оценки, когда речь заходит об оценке емкости рынка отдельных регионов, практически невозможно. Консалтинговое бюро MSP представляет Вашему вниманию собственную оценку емкости самарского рынка ИТ, подготовленную на

базе анализа данных из открытых источников и опроса экспертов, и надеется, что эти данные будут полезны для маркетологов и бизнесменов.

Емкостью рынка информационных технологий будем считать все расходы на информационные технологии, за исключением оплаты телекоммуникационных услуг, предприятий (включая малый бизнес), организаций и населения на указанной территории за указанный период.

## Емкость российского рынка информационных технологий

По данным Росстата (затраты на ИТ предприятий и организаций без учета затрат на собственный персонал) и CNews Analytics (оценка суммарной выручки TOP-100 ИТ компаний) и Минэкономразвития Российской Федерации за 2007-2008 гг. емкость российского рынка информационных технологий составила:

Динамика емкости рынка ИТ России, 2007-2009 гг., \$ млрд.

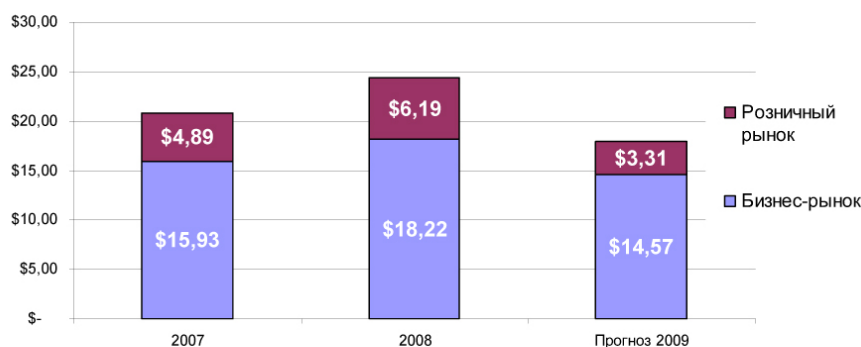


Рисунок 1.  
Курс доллара на 2009 г – 35,2 руб. за доллар (Минэкономразвития).



Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

Прогноз на 2009г. рассчитывался, исходя из оценок экспертов Минэкономразвития РФ и данных исследования аналитического агентства IDC, опубликованных в феврале 2009г. Следует отметить, что этот прогноз существенно отличается от оценок экспертов в конце 2008г., когда еще прогнозировался рост различных рыночных сегментов в пределах 4-10%. Прогнозы по сокращению емкости розничного рынка бытовой техники и электроники в рублях колеблются в пределах от 15-20% (розничные сети "Техносила", "Мир", "М-Видео") до 30% (сеть "Эльдорадо"). На снижение потребления повлияют с одной стороны сокращение доходов населения и рост безработицы, а с другой стороны - рост цен, связанный с ростом курса доллара и снижение

объемов потребительского кредитования. Сокращение продаж компьютерной техники на розничном рынке зависит не только от снижения спроса населения, но и от ухудшения финансового положения самих ритейлеров, многие из которых уже испытывают финансовые трудности и вынуждены сокращать количество магазинов и сокращать ассортимент. Особняком идет канал Интернет торговли, имеющий значительный потенциал роста в условиях стремления розницы к сокращению издержек. В большинстве случаев ритейлеры содержат Интернет-магазин, используя его в большей степени как канал коммуникации - размещая там информацию о наличии товаров, ценах, проводимых акциях. Доля в общих продажах

этого канала невелика - в 2006 году она составила 0,4% от общего оборота розничных продаж, причем более 60% покупок приходится на Москву.

### Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области проводилась на базе данных Росстата о затратах предприятий и организаций на информационные технологии Самарской области, а также статистики по обороту розничной торговли непродовольственными товарами. Безусловно, данные расчеты имеют погрешность, связанную со специфичностью данных Росстата. Параллельно был прове-

Емкость рынка ИТ Самарской обл., 2008 г., \$ млн.

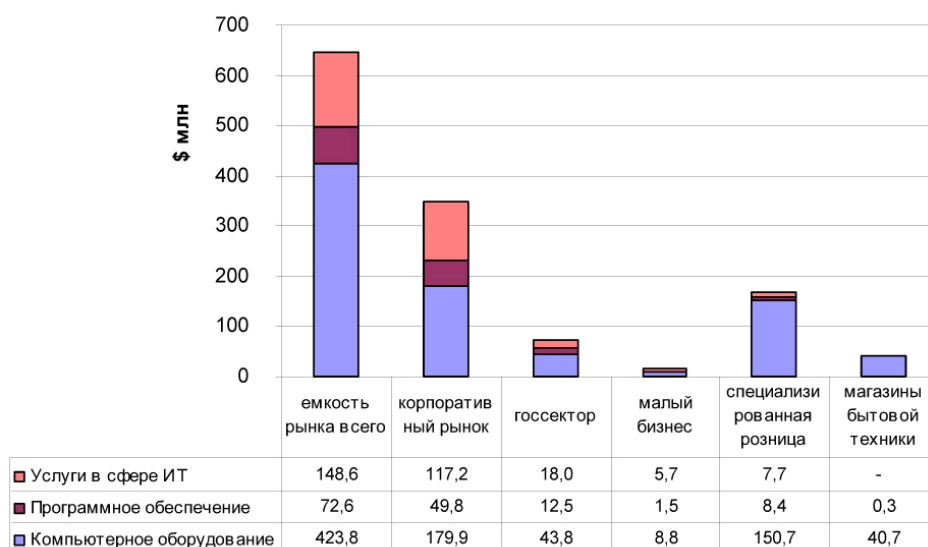


Рисунок 2.  
Курс доллара 2008 г – 24,81 руб. за доллар (ЦБРФ).

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

ден опрос экспертов (руководителей региональных ИТ-компаний, представителей федеральных компаний и вендоров), что позволило скорректировать данные и сформировать картину рынка, приближенную к реальной.

Общая емкость рынка информационных технологий Самарской области по нашей оценке в 2008г. составила 645 млн. долларов:

- бизнес-рынок составил 68% от всей емкости рынка,

- розничный рынок - 32%.

Прирост объема рынка в долларовом выражении в 2008г. относительно 2007г. составил 31%.

Доли основных сегментов рынка:

компьютерное оборудование - 66%,

программное обеспечение - 11%,

услуги - 23%.

Емкость сегментов в разрезе продуктовых категорий представлена на рисунках 3 и 4.

Несмотря на прогнозируемое экспертами сокращение объемов, рынок информационных технологий по-прежнему остается привлекательным. Период бурного развития компаний на рынке информационных технологий, прошедший в большей степени за счет динамичного роста рынка, обусловленный

ростом потребительского спроса, закончился. Наступил новый этап в развитии рынка, теперь абсолютно ясно, что в новых условиях выживет тот, кто сможет правильно выстроить стратегию развития компании, потеснить конкурентов, став сильнее и эффективнее.

**Емкость сегмента компьютерного оборудования в разрезе категорий, Самарская обл., 2008 г., \$ млн.**

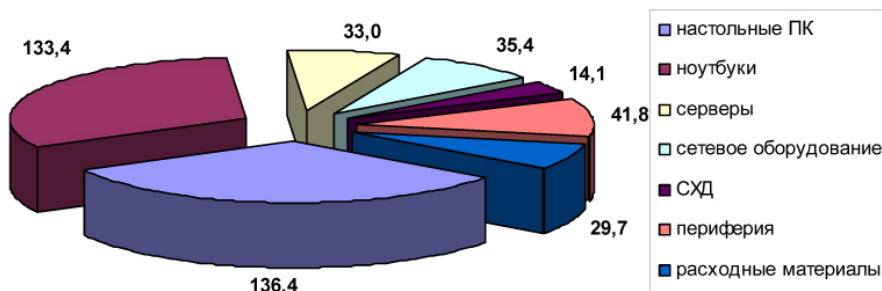


Рисунок 3.

**Емкость сегмента услуг в сфере ИТ в разрезе категорий, Самарская обл., 2008 г., \$ млн.**

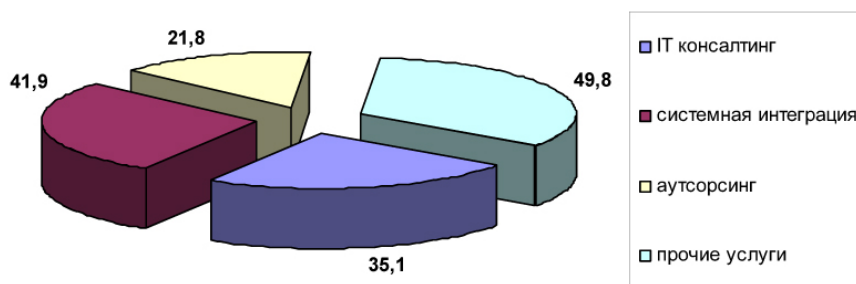


Рисунок 4.

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области



Компания	ЗАО «Таркетт», Полу-мордвинов Роман, начальник отдела Информационных Технологий	ОАО КБ "Солидарность", Назин Дмитрий, начальник отдела Развития и Сопровождения Информационных Технологий	ОАО "Первый Объединенный Банк", Евгений Омеров, Директор Департамента информационных технологий
<b>Как изменился бюджет на ИТ в вашей компании в этом году?</b>			
А) не выделяется вообще			
Б)сократился значительно			
В) почти не изменился по сравнению с прошлым годом	да	да	
Г) увеличился			да
<b>Изменилась ли политика закупок в этом году, если да, то как?</b>			
	Да, изменилась. Приобретается только то, что необходимо для нормальной работы ИТ службы. Сокращены расходы на развитие.	Закупается все только необходимое или заложенное в смету	Да, политика закупок и в целом стратегия развития ИТ были скорректированы в соответствии с изменением рыночной ситуации и стратегии развития банка.
<b>Какие ИТ-продукты ваша компания планирует закупать в этом году?</b>			
А) никаких вообще			
Б) обновление лицензий ПО и замена вышедших из строя аппаратов	да	да	
В) расширение компьютерного парка			
Г) установка специализированных устройств и приложений			
Д) комплексная автоматизация компании			да
<b>Вашу организацию можно охарактеризовать как:</b>			
А) Крупная частная компания (500 и более компьютеров)	да	да	да
Б) Государственная или муниципальная организация			
В) средний бизнес (до 100 компьютеров)			



**Евгений Омеров**, директор Департамента информационных технологий, ОАО "Первый Объединенный Банк"

**- Как изменился бюджет на ИТ в вашей компании в этом году?**

- Бюджет увеличился. Увеличение произошло в связи с необходимостью реализации ряда проектов ИТ, направленных на повышение конкурентоспособности банка, развития продуктовой линейки, обеспечения высокого качества услуг и бесперебойной работы офисов и филиалов.

**- Изменилась ли политика закупок в этом году, если да, то как?**

- Да, политика закупок и в целом стратегия развития ИТ были скорректированы в соответствии с изменением рыночной ситуации и стратегии развития банка. Изменены приоритеты ИТ - проектов, проведена оптимизация структуры затрат, усилен контроль за расходованием средств, серьезное внимание уделяется срокам окупаемости инвестиций в ИТ.

**- Какие ИТ-продукты ваша компания планирует закупать в этом году?**

- Будут продолжены проекты по комплексной модернизации программного

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

обеспечения автоматизированной банковской системы, обеспечивающей предоставление услуг физическим и юридическим лицам. Завершится проект по построению территориально разнесенных Центров Обработки Данных, обеспечивающих высокую надежность информационной системы и устойчивость к сбоям программного обеспечения, оборудованию, пожарам, наводнениям и другим чрезвычайным ситуациям.

**- Вашу организацию можно охарактеризовать как:**

- Крупная частная компания (500 и более компьютеров).



**Рассолов Михаил**

**Алексеевич**, заместитель начальника Самарского ИВЦ структурного подразделения ГВЦ - филиала ОАО "РЖД".

**- Как изменился бюджет на ИТ в вашей компании в этом году?**

- Бюджет на ИТ по сравнению с прошлым годом уменьшился, однако говорить о конкретных цифрах преждевременно. Российские железные дороги имеют особое стратегическое значение для России, поэтому основные программы информатизации будут действовать в необходимом объеме, при этом, как и везде, задачи оптимизации процессов, сокращения затрат безусловно актуальны. РЖД проводит грамотную политику в отношении собственного персонала, для нас важно сохранить высококвалифицированные кадры. В частности, в настоящий момент мы изучаем возможности оптимизации собственных ресурсов для оказания аутсорсинговых услуг обслуживания сетей, компьютерного оборудования, прочих ИТ-услуг другим компаниям.

**- Изменилась ли политика закупок в этом году, если да, то как?**

- Политика закупок действует в рамках всей компании РЖД на федеральном уровне. Безусловно, как в любой активно развивающейся компании происходят динамичные корректирующие изменения, исходя из текущих целей и задач.

**- Какие ИТ-продукты ваша компания планирует закупать в этом году?**

- Как и в прошлые годы, основу закупок составят ПК, серверы и сетевое оборудование, необходимые для полноценного обеспечения функционирования компании, причем одним из приоритетных направлений признается ориентация на отечественного производителя. В плане программного обеспечения РЖД продолжат работу с компаниями партнерами, осуществляющими разработку специализированных программных продуктов.

**- Вашу организацию можно охарактеризовать как:**

- Самарский Информационно-вычислительный центр - структурное подразделение Главного вычислительного центра - филиала ОАО "РЖД".

В эксплуатации Самарского ИВЦ находится несколько десятков крупных автоматизированных систем, обеспечивающих перевозочные процессы, процессы управления материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами на основе информатизации хозяйств и предприятий магистрали. Центр обеспечивает сопровождение более четырнадцати тысяч рабочих мест только подразделений Куйбышевской дороги, подключенных к информационной сети компании. Деятельность ИВЦ практически полностью охватывает регионы Самарской, Пензенской, Ульяновской областей, республик Мордовия и Башкирия.

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области



**Компания Аккус,  
Афонасьев Максим  
Альбертович, дирек-  
тор.**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Данные отчета в целом подтвердили наши представления о рынке ИТ Самарской области. Особый интерес у нас вызвала оценка емкости сегмента малого бизнеса, т.к. ранее таких данных не давал никто.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- В розничном сегменте происходит смещение спроса в сторону недорогих товаров. Например, если в прошлом году повышенным спросом пользовались ноутбуки среднего ценового сегмента, то сейчас все больше покупателей предпочитают приобретать либо более дешевые ноутбуки, либо системные блоки. В корпоративном сегменте мы отмечаем рост спроса на продукты и услуги, позволяющие оптимизировать затраты. Например, наша компания сейчас активно продвигает услугу аутсорсинга печати. Мы предлагаем нашим клиентам оценить их реальные затраты на офисную печать и, по результатам оценки, реализовать решение, позволяющее их оптимизировать и контролировать.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- Основная проблема - это неясность и неопределенность ситуации на рынке.

**- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.**

- Основные процессы связаны прежде всего с задачей оптимизации затрат на ИТ, стоящей перед потребителями. Рынок оживился, заказчики по-новому смотрят на предложения ИТ-компаний, происходит некая переоценка рынка. По нашему мнению, это благоприятная почва для роста аутсорсинговых услуг, рынок которых до последнего времени практически отсутствовал.



**Verysell Distribution,  
Тарантина Виктория,  
директор филиала.**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Отчёт более-менее близок к нашей собственной оценке, за исключением прогнозов на 2009г.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- Аутсорсинг, недорогая периферия, расходные материалы, ноутбуки и нетбуки, недорогое сетевое оборудование.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- Нет денег, сокращение ИТ бюджетов у заказчиков, "замораживание" ИТ развития.

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

▶ - Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.

- Уменьшение доли проектных решений системной интеграции, отказ от платного ПО, переход на свободный софт, увеличение просроченной дебиторской задолженности.



**Компания "ГЕОС",  
Матвеев Виктор Георгиевич,  
директор фирмы.**

- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?

- Данные достаточно правдоподобные, но по нашему мнению доля госзакупок в общей емкости рынка занижена, завышенной относительно стоимости оборудования кажется доля услуг.

- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?

- Сократится спрос на ноутбуки, причем среднего ценового сегмента (1500-2500\$), а также на компьютерную и офисную технику. Будут востребованы расходные материалы, запчасти и комплектующие. Из услуг большим спросом будут пользоваться ремонт и модернизация техники, аутсорсинг по обслуживанию и администрированию сетей, консалтинговые решения по повышению эффективности бизнес-процессов.

- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.

- Наблюдается резкое снижение покупок компьютеров и ноутбуков. В связи с частичными сокращениями персонала на предприятиях, если возникает необходимость создания новых рабочих мест, то происходит перераспределение существующей техники. Покупаются только остро необходимые вещи, причем стараются брать эконом-варианты, например, ноутбуки до 20 тыс.руб. ИТ-бюджеты многих учреждений и фирм не утверждены, поэтому закупок пока мало. Замораживаются или откладываются крупные проекты. Также практически прекращен отпуск продукции с отсрочкой платежа, т.к. в условиях нестабильного курса рубля к доллару убытки могут быть весьма существенными.

- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.

- В настоящий момент наблюдается процесс перераспределения рынка между игроками. В рознице некоторые компании и сети или вообще ушли, или испытывают серьезные трудности, на их место приходят новые. В то же время открытие новых магазинов в рознице остается рискованным мероприятием.

В корпоративном сегменте обостряется конкурентная борьба за платежеспособного заказчика.

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области



**Компания "Киберкуб", Кузовлев Дмитрий Александрович, директор**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Нам льстит цифра, приведенная в отчете. Но мне кажется, что Общая емкость рынка информационных технологий Самарской области в 2-2,5 раза больше. С другими цифрами в отчете, пожалуй, можно согласиться, а именно Прирост объема рынка, распределение по сегментам. А вот с темпами замедления в 2009г. немного авторы не попали. Думаю, что сокращение темпов роста составит 25-30%.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- Если коротко - то дешевые и вовсе бесплатные.

Реально будут пользоваться спросом расходные материалы, печатающие устройства, ПО и услуги по виртуализации, антивирусы и Skure-оборудование.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- Крупные заказчики делают вид, что для них в отношениях с поставщиками, кризиса как бы не существует и они продолжают гнуть линию об отсрочке платежей на длительный срок. Такое поведение похоже на предложение сыграть в "русскую рулетку". Возможно, что выигравший сорвет большой куш, но не надо забывать, что проигравшего быстро забу-

дут и никто не будет долго о нем горевать.

Первый квартал бюджет не получал финансирования. Это сказалось на объемах продаж. Однако, в этом можно увидеть и не только отрицательные свойства. Можно себе представить, что было бы сейчас с компаниями, заключившими госконтракт и не получившими за него окончательную оплату. ФЗ №94 еще скажет свое недоброе слово многими компаниям мелкого и среднего бизнеса. Его необходимо как можно быстрее модернизировать для применения в новых экономических условиях.

**- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.**

- Выживание, поиск новых ниш, сокращение издержек.



**Группа компаний Крафт-С, Людмила Князева, начальник отдела маркетинга и рекламы.**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Путем несложной арифметики получается, что каждый житель нашей области в прошлом году тратил по 3504 рубля на компьютерное оборудование (включая младенцев и пенсионеров). На мой взгляд, данные завышены в 1.5-2 раза. Возможно, в статистике по обороту розничной торговли непродовольственными товарами учитывались данные по бытовой технике, без выделения компьютерного оборудования?

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

▶ - Согласно насчет процентного разделения бизнес-рынка и розницы, соотношение действительно примерно такое 68% и 32%.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- Из общих тенденций - рост сегмента ноутбуков, сокращение доли продаж настольных ПК.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- Проблема одна, как и у большинства - сокращение спроса.

**- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.**

- В корпоративном сегменте падение спроса довольно существенное. Бюджеты организаций и госструктур пересмотрены уже не раз в сторону сокращения IT-расходов. Многие крупные проекты, которые прорабатывались еще с прошлого года, заморожены.

С другой стороны, кризис расставил по своим местам принципы организации работы у всех игроков рынка. Наконец-то чистая прибыль стала во главе угла, а не мнимая EBITDA. Закончились демпинговые войны. Это не может не радовать. Выжить должны игроки с устойчивым финансовым положением, ликвидным складским запасом, не имеющие краткосрочных кредиторских задолженностей. И, конечно же, очень важна гибкость компании в этих неблагоприятных условиях.



**Компания "ПАРУС",  
Колпашиков Андрей  
Геннадьевич, гл.инженер.**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Интуитивно где то рядом.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- Думаю, что тенденции предыдущих лет в целом сохранятся, но, безусловно, в меньшем объеме. Вероятно, произойдет смещение акцентов в сторону компонент поддержки текущего состояния ИТ-инфраструктуры (комплектующие, расходники, upgrade ПО) относительно продуктов, определяющих развитие предприятия ("тяжелые" решения, новейшие технологии и т.п.), поскольку большинство программ развития будет существенно сокращено. Возможно, пострадает рынок аутсорсинга из-за стремления сэкономить на затратах.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- "Свертывание" программ развития в госсекторе и корпоративе, где мы в основном и работаем. Сильно пострадала сфера монтажных работ по инженерным сетям и коммуникациям зданий из-за проблем в строительстве.

**- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.**

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

▶ - Они уже перечислены выше: резко сокращены объемы монтажных работ по сетям и коммуникациям. Прекращены или сильно "урезаны" программы развития ИТ-инфраструктуры большинства предприятий госсектора и корпоративного рынка. Экономить будут на всем - и на закупках и на услугах. Однако спрос на высокоинтеллектуальные профессиональные услуги в области проектирования, инсталляции и запуска сложных систем сохранится или снизится не значительно.



**Компания "Программные Технологии", Ольга Драгунова, менеджер по маркетингу.**

**- Оцените приведенные в отчете данные. По Вашему мнению, насколько они соответствуют реальной картине?**

- Наша компания работает на рынке b2b, основной акцент уделяя услугам в сфере ИТ и программному обеспечению, где аппаратное обеспечение рассматривается лишь как часть ИТ проекта. Опираясь на статистику 2008 года, можно сказать, что соотношение ИТ услуг и Программного обеспечения обратно пропорционально приведённым в отчете данным. Не смотря на возрастающий спрос к ИТ услугам, в ушедшем году, львиную долю всё же заняло программное обеспечение.

**- Основные проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь в 2009 году.**

- Основной проблемой, безусловно, является сложившаяся экономическая ситуация.

Следствием которой, является значительное снижение спроса со стороны заказчиков. А так же, как отмечает ком-

мерческий директор - Артур Галанин: "Проблему составляет не прогнозируемость. Некоторые проекты действительно отменены, другие отложены, третьи откладываются регулярно из срока в срок, при этом появляются новые проекты, но главное что все это не прогнозируемо".

**- Если возможно, охарактеризуйте основные процессы (тенденции), которые сейчас происходят в Вашем сегменте рынка.**

- Объём продаж в целом на лицензионное программное обеспечение за зимние месяцы значительно упал, по сравнению с отчетным периодом прошлого года. Так, например, продажи за январь и февраль 2009 года сократились на 27%, по сравнению с этими месяцами 2008 года.

Существенно упал спрос на системы автоматизированного проектирования, что связано с кризисом, коснувшимся в первую очередь строительной отрасли.

Клиенты приостановили все крупные инвестиционные проекты и обратили внимание на сокращение издержек в компаниях на информационные технологии (ИТ) и за счет ИТ.

Таким образом, наиболее приоритетными направлениями деятельности на данный момент становятся аутсорсинг и недорогие решения, направленные на сокращение издержек в компаниях клиентов с минимальных сроком возврата инвестиций.

Кроме того, стоит отметить, что основной акцент в данный момент сосредоточен на текущей поддержке бизнеса заказчиков.

**- Какие продукты (товары и услуги) в 2009 г. будут наиболее востребованными?**

- По нашим прогнозам, наиболее приоритетными направлениями деятельности в ближайшем будущем станут, как уже

Оценка емкости рынка информационных технологий Самарской области

отмечалось, аутсорсинг и недорогие решения, направленные на сокращение издержек в компаниях клиентов с минимальным сроком возврата инвестиций.

Именно в этом году наша компания официально открыла новое направление деятельности: Аутсорсинг. Данный шаг был вызван не только желанием соответствовать комплексному подходу к решению задач наших клиентов, но и стал следствием меняющегося спроса на рынке ИТ услуг.

Что касается лицензионного программного обеспечения, несмотря на падение спроса, продажи в 2009 году всё же будут, так как законодательство ещё никто не отменял.

Кроме того, к востребованным направлениям деятельности, в сложившихся экономических условиях, стоит отнести информационную безопасность и автоматизацию бизнес-процессов, как средства обеспечения конкурентного преимущества компаниям заказчика, направленные на сохранность данных, сокращение издержек и увеличение производительности.

В дополнение, можно сказать, что компанией уже подготовлен и постоянно пополняется так называемый "Антикризисный портфель" - комплекс не дорогих решений с минимальным сроком внедрения и возврата инвестиций. Преимущество подобных "проектов" заключается в точечном закрытии основной потребности заказчика, с возможностью последующего расширения решения (после того, как клиент оценит эффект от внедрения и стабилизируется внешнеэкономическая ситуация).



**Материалы подготовлены  
консалтинговым бюро MSP**

[www.msp-consult.ru](http://www.msp-consult.ru)