



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА РОССИЙСКОГО ИТ-БИЗНЕСА: ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕКТОРА КОРПОРАТИВНОГО ПО



Москва, 2017

ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Предоставить инвесторам и игрокам ИТ-рынка максимально объективную картину существующего положения и перспектив развития российского рынка корпоративных ИТ-услуг и ПО с целью помочь:

- ▶ Сформировать у инвесторов соответствующие реальности оценки перспектив инвестирования в российские ИТ-компании
- ▶ Сформировать у владельцев и менеджеров ИТ-компаний корректное восприятие требований инвесторов, соблюдение которых позволит привлечь в развитие бизнеса длинные дешевые деньги



ВПЕРВЫЕ

МЫ ПРЕДСТАВИМ В ОТКРЫТОМ
ДОСТУПЕ СТОЛЬ ДЕТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ
ИТ-РЫНКА И ПРОГНОЗОВ ЕГО РАЗВИТИЯ

Целью исследования **НЕ ЯВЛЯЕТСЯ**
ранжирование (рейтинг) ИТ-компаний
по привлекательности для
инвестирования в них...

...цель - показать **разнообразие** игроков
ИТ-рынка и их перспективы

РАМКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК – ПОДРОБНО, РЫНКИ США, БРАЗИЛИИ И ПОЛЬШИ – КРАТКО, В КАЧЕСТВЕ БЕНЧМАРКОВ

ОХВАТЫВАЕМЫЕ ИССЛЕДОВАНИЕМ ВИДЫ ИГРОКОВ И ЦЕЛЕВЫХ ДЛЯ НИХ РЫНКОВ:



Услуги системной интеграции (ИТ-консалтинг, проектирование, кастомизация и внедрение программно-аппаратных систем и комплексов, услуги технической поддержки и аутсорсинга эксплуатации систем и комплексов)



Все виды облачных B2B-сервисов (BPaaS, SaaS, PaaS/IaaS, SECaaS и другие) и формирующийся сегмент цифровых бизнес-сервисов



Разработка программного обеспечения корпоративного уровня, включая как разработку прикладного ПО (BI/BigData, ERP, ECM, PLM), так и системного ПО (включая формирующийся сегмент разработчиков виртуальных сетевых функций, ПО для платформ Интернета Вещей и пр.).

ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ «ЖЕЛЕЗА» НЕ РАССМАТРИВАЛИ

ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ИССЛЕДОВАНИЯ



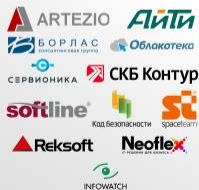
Российский ИТ-рынок – информационно закрытый рынок, при этом отличающийся от хорошо известных инвесторам сырьевых рынков большим разнообразием видов деятельности и выраженными особенностями компаний-игроков. Фактически, на ИТ-рынке ни у одного игрока нет полных аналогов, а потенциальная оценка стоимости при близких показателях выручки и прибыли может отличаться даже не в разы, а в 10 и более раз.

В такой ситуации анализ лишь на основе формальных статистических данных ничего не дает, нужно глубокое погружение внутрь этого рынка.

ПОЭТОМУ МЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ:

Все свои накопленные за 20 лет исследований российского ИКТ-рынка данные и опыт

Привлекли в качестве экспертов владельцев и ТОП-менеджмент ИТ-компаний, собственно, и формирующих в значительной степени ландшафт этого рынка. Большинство из этих экспертов находятся сейчас в зале и готовы ответить на ваши вопросы. Кроме того, в публичном отчете об исследовании приведены профайлы компаний-участников, а к каждому профайлу – видеointервью с руководителем компании.



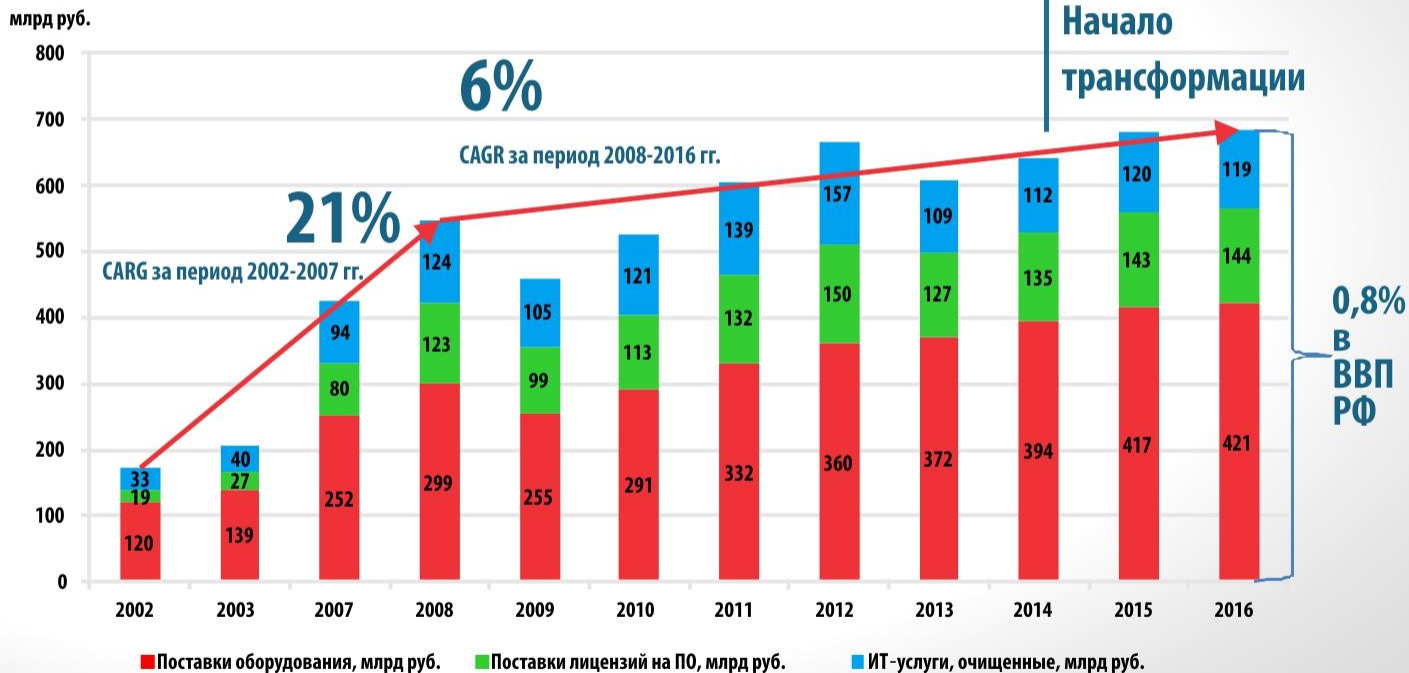
СВЯЗЬ МЕЖДУ ДИНАМИКОЙ ОБЪЕМОВ РЫНКА И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ЕГО ИГРОКОВ

ЭТАП БЫСТРОГО РОСТА
В 2002-2007 ГГ.,
СТАГНАЦИЯ В 2008-2016 ГГ.

С 2015 года – начало
этапа трансформации.

Уже с 2012 года имеет место
дифференцированный
подход к оценке
ИТ-компаний.
На в целом стагнирующем
рынке появляются
нишевые «звезды».
Облачная трансформация
только усиливает этот
процесс дифференциации
игроков. Почему?

В целом, российский ИТ-рынок не капитализирован,
единицы игроков имеют публичную оценку своей стоимости



Источник: J'son & Partners Consulting на основе данных Минэкономразвития (МЭР), отчетов о социально-экономическом развитии России за соответствующие годы

СРАВНЕНИЕ ДОЛЕЙ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ ИКТ В ЭКОНОМИКАХ РОССИИ И США

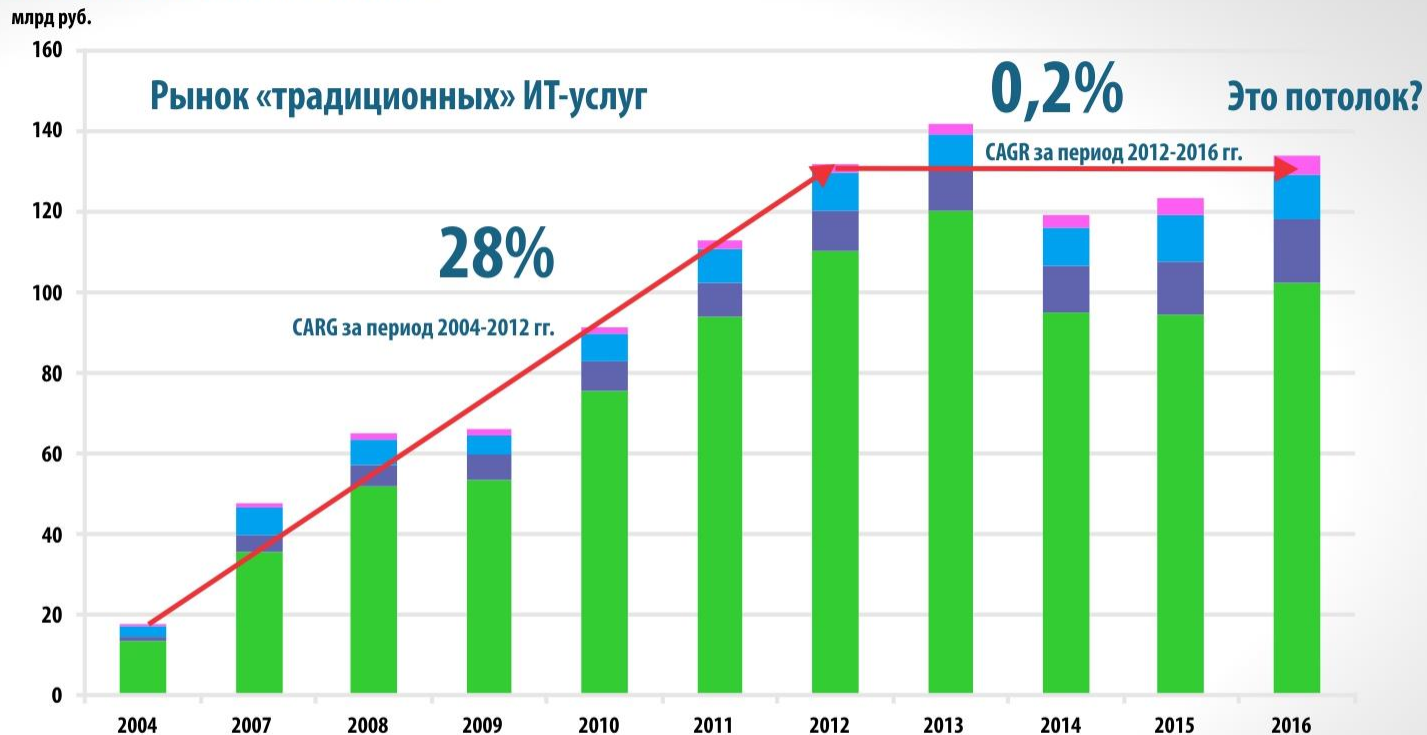
	Доля телеком - услуг в ВВП	Доля аппаратного обеспечения в ВВП	Доля ИТ -услуг в ВВП	Доля ИТ в ВВП
Россия	1,83%	0,50%	0,16%	0,83%
США	1,72%	1,38%	1,43%	4,01%
Соотношение США/Россия, раз	0,9	2,7	8,9	4,8



Резкое изменение соотношения в пользу США по мере перехода
от инфраструктурных сегментов ИКТ к прикладным

ОЦЕНКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-УСЛУГ «СНИЗУ»

Российский рынок ИТ-услуг в **134 раза** меньше рынка ИТ-услуг США, при разнице размеров экономик в **15 раз**



- Кастомизация, внедрение и техническая поддержка бизнес приложений: транзакционные (OLTP: ERP, OSS/BSS, автоматизированные банковские системы и другие отраслевые OLTP-приложения), аналитические (OLAP), ECM и PLM бизнес-приложения, млн. руб.
- Аутсорсинг эксплуатации офисного, банковского и кассового оборудования, млн руб.
- Проектирование, установка, настройка и ввод в эксплуатацию корпоративных вычислительных и телекоммуникационных систем, млн. руб.
- Внедрение систем информационной безопасности, млн руб.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ОБЪЕМЫ РОССИЙСКОГО ИТ-РЫНКА – ЭТО ПОТОЛОК? ЕСТЬ ЛИ ПОТЕНЦИАЛ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА?



Российский рынок ИТ-услуг (80% - услуги по внедрению бизнес-приложений) **в 134 раза** меньше такого в США. Столь существенная разница не может быть объяснена лишь разницей объемов экономик (15-ти кратной). Причина – **в 4-х кратной разнице в уровне проникновения многопользовательских приложений автоматизации производственных и бизнес-процессов**, которая при определенных условиях может рассматриваться как потенциал взрывного роста российского рынка ИТ-услуг даже при отсутствии экономического роста в стране.

Причина разницы в уровне проникновения – в 4-5 кратной разнице производительности труда в России и США и, как следствие, размерах ИТ-бюджета предприятия при аналогичной численности и структуре затрат.

Уже на границе крупного и среднего предприятия проходит точка отсечения для многопользовательских средств автоматизации - ИТ-бюджет предприятия (в среднем ~1% от выручки) становится меньше размера «входного билета» (объема разовых затрат), который при on-premise модели внедрения превышает ~60% ТСО



НИЗКАЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
ТРУДА



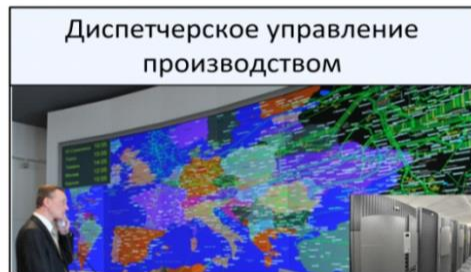
НЕДОСТУПНОСТЬ СРЕДСТВ
АВТОМАТИЗАЦИИ, ПОВЫШАЮЩИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА



В ЧЕМ СУТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ИТ? В ИЗМЕНЕНИИ РОЛИ ИТ

As Is

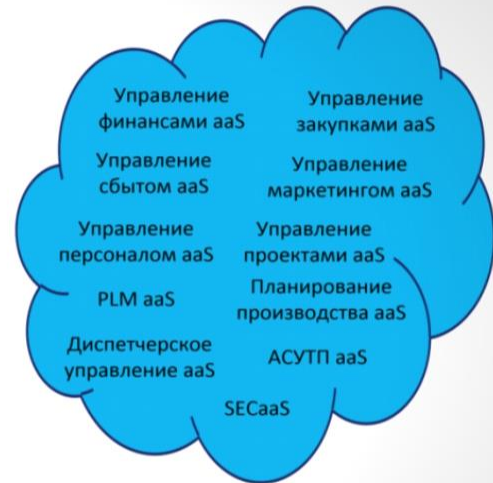
- Множественность уровней иерархии управления, слабый информационный обмен между ними
- Роль информационно-управляющих систем – информационная поддержка исполняемых вручную процессов
- On-premise модель развертывания, статичность алгоритмов



- Плоская иерархия
- Роль информационно-управляющих систем – непосредственное исполнение процессов
- Облачная модель развертывания, модификация алгоритмов управления на основе анализа больших данных с использованием технологий искусственного интеллекта



To Be



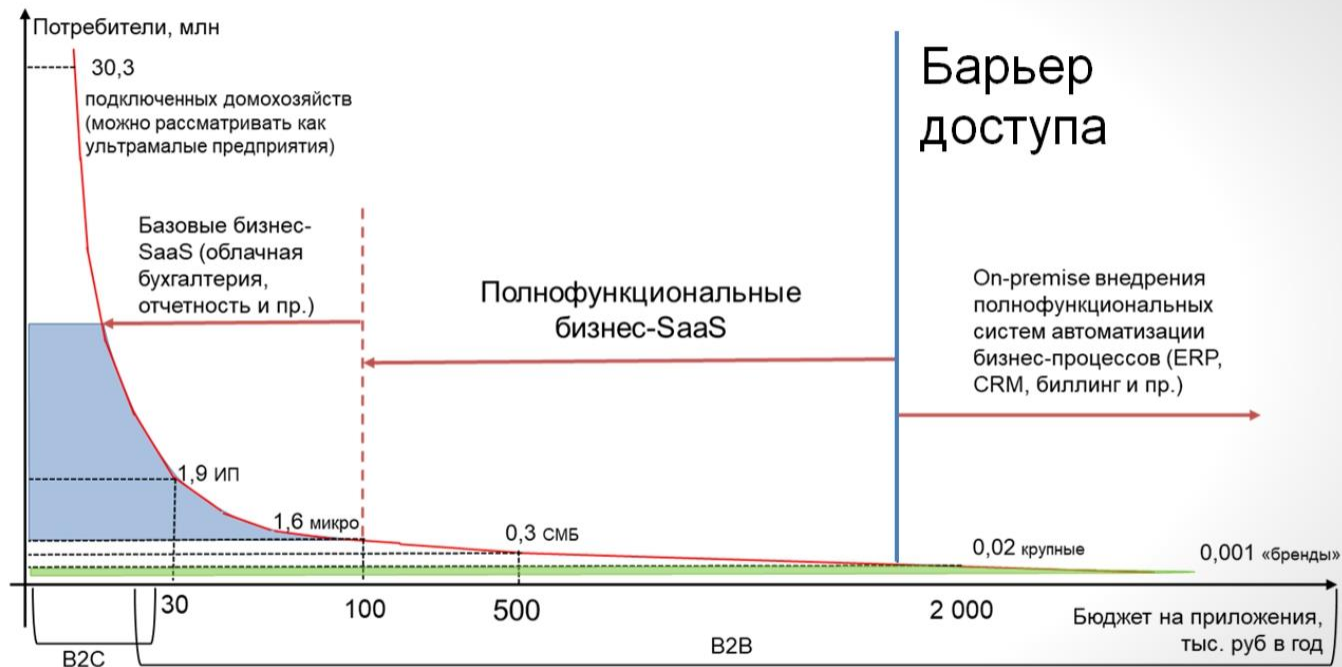
Источник: J'son & Partners Consulting

ОБЛАЧНАЯ МОДЕЛЬ ПОЗВОЛЯЕТ РАЗОРВАТЬ ЭТОТ ЗАМКНУТЫЙ КРУГ

Рынки США и Бразилии подтверждают этот вывод.

Так, в США только СМБ потребляет облаков на **26 млрд долл. в год** (50% от общего объема потребления облаков в США).

В Бразилии объем облачного рынка выше российского почти в **4 раза** именно за счет существенно более высокого проникновения в малый бизнес.



ТРАНСФОРМАЦИЮ НЕ ВИДНО ПО СУММАРНЫМ ОБЪЕМАМ, ПОСКОЛЬКУ ЕСТЬ РЫНКИ-ДОНОРЫ И РЫНКИ-РЕЦИПИЕНТЫ

РЫНКИ-ДОНОРЫ



Аппаратное обеспечение и системное программное обеспечение для установки на стороне потребителей ИТ (on-premise)

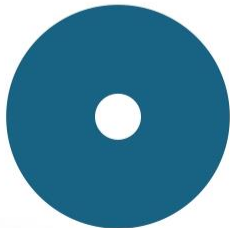
Прикладное программное обеспечение для внедрения на стороне потребителей ИТ (on-premise)

140
млрд руб. в 2016 г.



Услуги по внедрению и эксплуатации on-premise систем

119
млрд руб. в 2016 г.



РЫНКИ-РЕЦИПИЕНТЫ

10
млрд руб. в 2016 г.

Аппаратное и программное обеспечение для провайдеров облачных и web-сервисов

8
млрд руб. в 2016 г.

Инфраструктурные облачные сервисы (IaaS, PaaS)

11
млрд руб. в 2016 г.

Прикладные облачные и web-сервисы (SaaS, BaaS, ЭДО)

208
млрд руб. в 2016 г.

Разработка программного обеспечения нового поколения в России (заказная разработка, разработка тиражного ПО), в том числе на экспорт

1
млрд руб. в 2016 г.

Услуги по внедрению и интеграции облачных и гибридных приложений



- добавленная стоимость созданная российскими ИТ-компаниями



- добавленная стоимость, создаваемая иностранными компаниями в России

Потенциал роста по объемам



На российском рынке есть потенциал четырехкратного роста проникновения многопользовательских бизнес-приложений

Существующий и потенциально достижимый уровень проникновения многопользовательских приложений автоматизации бизнес-процессов¹ в России

Год и значение	2013, Россия		Если как в США в 2013 году	
	Юриц-пользователей	Проникновение	Юриц-пользователей	Проникновение ²
Многопользовательские системы				
V2B - Средние и крупные предприятия	15794	53%	29800	100%
V2B - Малые предприятия	105525	45%	225120	96%
V2B - Микропредприятия	160764	12%	763629	57%
Всего	282083	21%	1018549	76%

[1] 100% проникновения равно общему количеству действующих в России хозяйствующих субъектов (без учета ИП), имеющих широкополосный доступ в Интернет по состоянию на 2016 год

[2] не включая системы автоматизации бухгалтерского и налогового учета и отчетности

Источник: J'son & Partners Consulting на основе данных parallels

Облачная трансформация только в самом начале

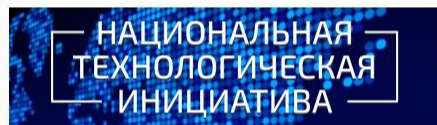


Источник: J'son & Partners Consulting

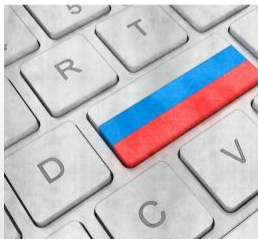
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА, УСИЛИВАЮЩИЕ ДЕЙСТВИЕ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ



Реализация программы «Цифровая экономика» и новая стратегия ВЭБ, ориентированная на финансовую поддержку цифровизации



Реализация программ НТИ



Стимулирование импортозамещения и меры поддержки российских разработчиков

ПРОГНОЗ ПО ПРОНИКНОВЕНИЮ SAAS И IAAS В РОССИИ

SaaS ¹	2016			2021 (консервативно)			2021-2023 (агрессивно)		
	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.
V2B - Средние и крупные предприятия	444	1,5%	929	1192	4,0%	2494	3576	12,0%	7482
V2B - Малые предприятия	3779	1,6%	321	25795	11,0%	2190	58625	25,0%	4978
V2B - Микропредприятия	16298	1,2%	439	120573	9,0%	3248	227749	17,0%	6135
Всего	20521	1,3%	1689	147560	9,2%	7932	289950	18,1%	18595

IaaS (включая DaaS) ²	2016			2021 (консервативно)			2021-2023 (агрессивно)		
	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.	Юр. лиц- пользователей	Проникновение	Объем сегмента, млн руб.
V2B - Средние и крупные предприятия	6186	20,8%	5567	13559	45,5%	12203	19370	65,0%	17432
V2B - Малые предприятия	18885	8,1%	2561	63315	27,0%	8586	93800	40,0%	12719
V2B - Микропредприятия	9864	0,7%	237	80382	6,0%	1929	133970	10,0%	3215
Всего	34935	2,2%	8365	157256	9,8%	22717	247140	15,4%	33367

[1] не включая web-сервисы подачи обязательной отчетности и сервисы виртуальной АТС

[2] не включая облачные сервисы хранения данных

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПРОГНОЗ ДО 2021 Г.

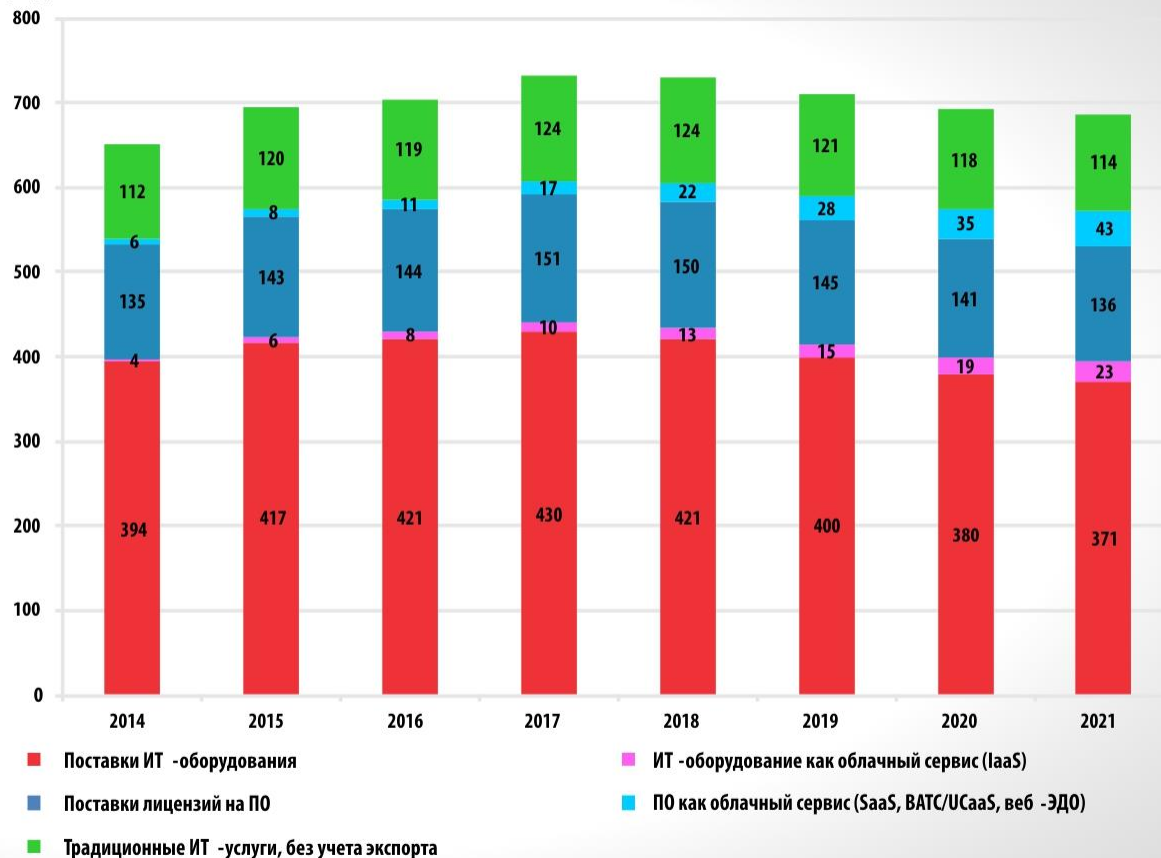


ТРАДИЦИОННЫЕ И ОБЛАЧНЫЕ ИТ-РЫНКИ:

факт за 2014-2016 гг.,

прогноз на 2017-2021 гг., млрд руб.

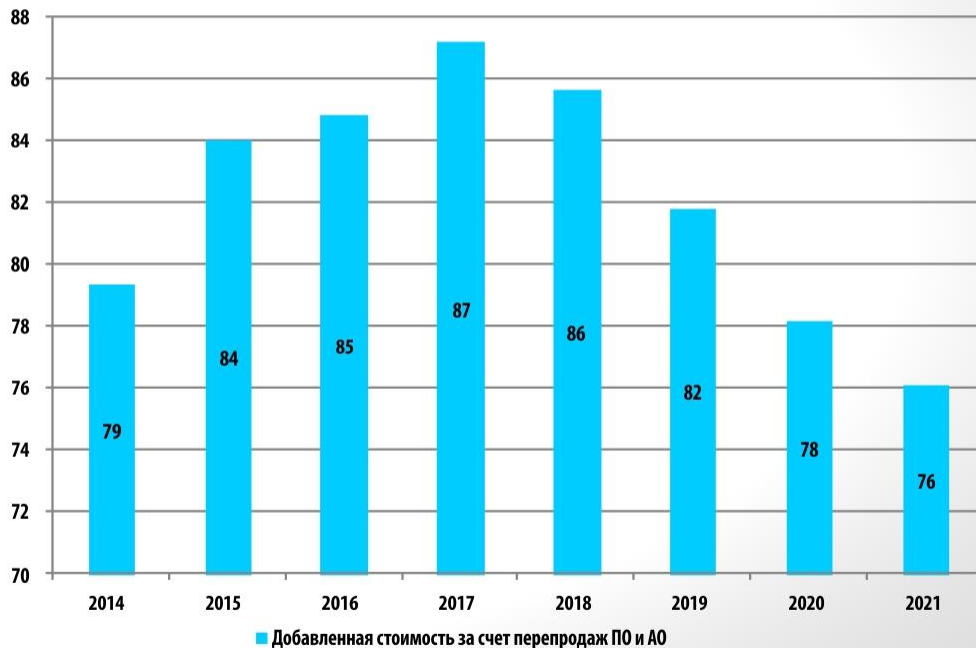
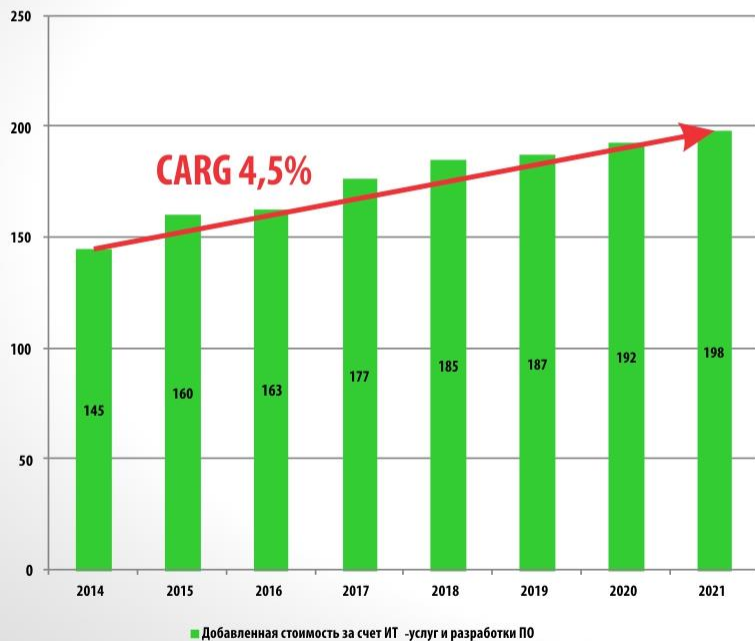
млрд. руб.



Источник: J'son & Partners Consulting

ТРАНСФОРМАЦИЯ СПОСОБСТВУЕТ РОСТУ НЕЗАВИСИМОЙ ОТ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЕНДОРОВ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, СОЗДАВАЕМОЙ РОССИЙСКИМИ ИТ-КОМПАНИЯМИ, ДАЖЕ НА ФОНЕ ОБЩЕЙ СТАГНАЦИИ ИТ-РЫНКА РОССИИ

Оценка объема, динамики и структуры добавленной стоимости на российском ИТ-рынке за 2014-2016 и КОНСЕРВАТИВНЫЙ прогноз на 2017-2021 гг., млрд руб.



ПРОБЛЕМЫ РОСТА



Столь малый размер российского рынка ИТ-услуг и ПО является серьезным ограничителем в ситуации практически полного отсутствия капитализации российских компаний – игроков этого рынка и, как следствие, превалировании собственных средств ИТ-компаний в структуре инвестиций в развитие новых технологий и продуктов, а также в их продвижение на российский и международный рынки (до 90% затрат на продукт).



«Старые» рынки низкомаржинальны, «новые» – малы по объему, поэтому источников собственных средств недостаточно для того, чтобы использовать уникальный момент, когда и российский и международный рынки трансформируются и таким образом «открываются» для новых игроков.



Налицо «ловушка» переходного периода, которая может быть решена только привлечением внешнего долгосрочного и относительно недорогого финансирования.

ВЫВОДЫ



В настоящее время складывается наиболее благоприятная для вхождения в капитал перспективных ИТ-компаний ситуация: с одной стороны, ИТ-компаниям сейчас необходим внешний капитал на реализацию стратегий цифровой трансформации (ввиду масштабности задачи и низкой маржинальности бизнеса собственных источников финансирования за счет прибыли ИТ-компаниям недостаточно), а с другой – они стоят относительно недорого, но по мере успешной реализации цифровой трансформации будет расти и мультипликатор, и выручка, и ликвидность ценных бумаг таких эмитентов.



Отдельные компании уже сейчас готовы к выходу на IPO. Но наибольшая их часть «созреет» через 3-5 лет.

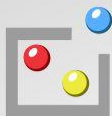


Нужен тесный контакт потенциально заинтересованных инвесторов с владельцами и менеджментом ИТ-компаний с целью выработки прозрачных для инвесторов стратегий развития ИТ-компаний, заинтересованных в привлечении инвестиций, на ближайшие 3-5 лет, реализующих новые возможности на российском и глобальном ИТ-рынке, и позволяющие выполнить формальные требования для публичных компаний.

НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ВИДЫ ИТ-КОМПАНИЙ В РОССИИ:

Вид ИТ - компании, описание	Мульти - пликатор к выручке
Провайдеры облачных бизнес-приложений (SaaS) собственной разработки и SaaS-провайдеры партнерских приложений, предлагающих их на рынок в виде интегрированных комплексных решений. Доля добавленной стоимости - 60-90% в структуре выручки, среднегодовые темпы роста при правильном рыночном позиционировании – выше 50%.	>3
Разработчики тиражных программных приложений и системного ПО, ориентированные на кооперацию с российскими и глобальными облачными провайдерами как на канал сбыта. Доля добавленной стоимости – до 90% в структуре выручки, среднегодовые темпы роста при правильном рыночном позиционировании – выше 20%.	>2
Являющиеся частью крупных ИТ-групп провайдеры инфраструктурных облачных сервисов (IaaS , PaaS), имеющие собственную инфраструктуру дата - центров и использующие собственные разработки на базе ПО с открытым исходным кодом для организации предоставления облачных сервисов. Доля добавленной стоимости - до 70% в структуре выручки, среднегодовые темпы роста при правильном рыночном позиционировании - выше 30%.	>2
Специализированные разработчики ПО на заказ. Доля добавленной стоимости в конечном тиражном программном продукте до 70%, среднегодовые темпы роста при правильном рыночном позиционировании - выше 15%.	2-3

Мультипликатор рассчитан на основе данных по капитализации и выручке публичных компаний аналогичного профиля, ценные бумаги которых торгуются на биржах США и Европы, без учета дисконта российского рынка ценных бумаг к европейскому и североамериканскому



J'son & Partners

Management Consultancy

Industry Expertise

Broadcasting TV & Pay TV

Digital Media & Entertainment

Payment Systems

Software & IT

Content, Distribution & Services

Fixed-line & Mobile Services

Clients

Government of Russian Federation

Government of Moscow region

Ministry of Communication

Investment Funds

Telecom / Cellular / Wireless / TV operators

TV Channels/ Internet TV portals

19 years of experience

International scope

30+ market segments

1000+ ad-hoc reports

3000+ marketing reports

500+ analytical papers



Александр Герасимов

Руководитель департамента ИТ и облачных сервисов, J'son & Partners Consulting
pr@json.ru

J'son & Partners Consulting – стратегический консультант в сфере ИКТ и Digital Media (ИТ, телекоммуникации, технологии, оборудование, ТВ, интернет, цифровая индустрия, электронные платежи) в России и странах СНГ с 1996 года.

Исследование и анализ рынков, инвестиционно-стратегический консалтинг, юридическая поддержка, M&A, DD

JSON.TV – информационно-аналитический портал про ИКТ, Digital Media, технологии, стартапы, инвестиции, инновации.