



## Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий

Василий Агапов  
Сергей Яковлев

Виктор Пратусевич

---



## СОДЕРЖАНИЕ

|   | СТР.      |
|---|-----------|
| <b>В этом обзоре</b>  | <b>1</b>  |
| Основные термины и определения  | 1         |
| <b>Обзор мирового рынка информационных технологий</b>   | <b>2</b>  |
| Научно-технологические тренды и самые быстрорастущие сегменты на мировом ИТ рынке             | 2         |
| Конвергенция технологий   | 7         |
| Новая роль директора по информационным технологиям  | 9         |
| Инвестиции в ИТ: ТОП 10 наиболее успешных IPO глобальных компаний за последние три года       | 10        |
| Крупнейшие компании и рынки ИТ  | 12        |
| <b>Анализ российского рынка информационных технологий</b>                                     | <b>15</b> |
| Основные драйверы и ограничители отрасли  | 15        |
| Государственная политика в области развития ИТ  | 17        |
| Обзор российского рынка ИТ по секторам и прогноз развития до 2018 года                        | 19        |
| Рынок производителей аппаратного обеспечения (компьютерное и сетевое оборудование)            | 19        |
| Итоги и основные тенденции  | 19        |
| Серверы   | 21        |
| Внешние системы хранения данных   | 22        |
| Персональные компьютеры   | 23        |
| Планшеты  | 23        |
| Периферийные устройства   | 24        |
| Смартфоны и мобильные телефоны  | 25        |
| Будущее и влияние Третьей платформы   | 25        |
| Рынок производителей программного обеспечения   | 26        |
| Итоги и основные тенденции  | 26        |
| Будущее и влияние Третьей платформы   | 28        |
| Рынок ИТ-услуг (консалтинг, аутсорсинг, системная интеграция)                                 | 29        |
| Итоги и основные тенденции  | 29        |
| Будущее и влияние Третьей платформы   | 31        |
| Объем экспорта на российском рынке информационных технологий                                  | 34        |
| Основные потребители на рынке ИТ в России: оценка уровня проникновения ИТ в различные отрасли | 35        |
| Крупнейшие игроки российского рынка ИТ, глобальные и отечественные                            | 39        |
| Международные компании  | 39        |
| Российский канал дистрибуции  | 41        |
| Российские игроки Третьей платформы   | 41        |

## СОДЕРЖАНИЕ – Продолжение

|  | СТР. |
|--|------|
| Российские производители ИТ-оборудования                             | 42   |
| Производители потребительской электроники                            | 43   |
| Российские разработчики пакетного ПО                                 | 44   |
| Российские разработчики заказного ПО                                 | 45   |
| Российские поставщики ИТ-услуг                                       | 46   |
| Крупнейшие российские ИТ-компании                                    | 48   |
| Профайлы компаний (из числа эмитентов и потенциальных эмитентов РИИ) | 49   |
| «Ютинет.Ру»  | 49   |
| RadiusGroup  | 51   |
| Ticketland.ru  | 52   |
| Speereo  | 52   |
| ITV   AxxonSoft  | 54   |

## СПИСОК ТАБЛИЦ

|   | СТР. |
|---|------|
| 1 Десять наиболее успешных IPO компаний из сферы ИТ за 2012-2014 годы | 12   |
| 2 Десять крупнейших публичных ИТ-компаний мира                        | 13   |
| 3 Ведущие 15 стран по расходам на ИТ в 2013 году                      | 14   |
| 4 Десять крупнейших российских ИТ-компаний в 2013 году                | 49   |

## СПИСОК РИСУНКОВ

|  | СТР. |
|--|------|
| 1 Три платформы в эволюции рынка ИТ  | 3    |
| 2 Расходы на технологии больших данных в мире  | 4    |
| 3 Расходы на публичные облачные услуги в мире  | 5    |
| 4 Расходы на мобильные технологии в мире   | 6    |
| 5 Расходы на ИТ во всем мире   | 7    |
| 6 Инвестиции в традиционные и конвергентные решения (сетевое оборудование, серверы и внешние СХД) на мировом рынке | 9    |
| 7 Расходы по категориям ИТ-оборудования в России в 2013 году   | 21   |
| 8 Расходы по категориям ПО в России в 2013 году  | 26   |
| 9 Расходы по базовым рынкам ИТ-услуг в России в 2013 году  | 29   |
| 10 Расходы на публичные облачные услуги в России   | 31   |
| 11 Расходы на ИТ в России  | 33   |
| 12 Расходы на ИТ по отраслям экономики России в 2013 году  | 38   |

## В ЭТОМ ОБЗОРЕ

---

Первая часть обзора посвящена обзору мирового рынка информационных технологий (ИТ). Особое внимание в ней уделяется описанию факторов будущего развития рынка, таких как распространение облачных вычислений, экспоненциальное увеличение объемов данных, а также использование мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративной среде. Отдельно рассматривается эволюция роли директора по информационным технологиям.

Во второй части обзора содержится обзор российского рынка ИТ, включающий подробное описание сегментов рынка и тенденций их развития. Отдельно освещаются основные положения государственной политики в сфере ИТ и дается рейтинг отраслей экономики по объему затрат на ИТ. Также приводятся характеристика и перечень основных игроков российского рынка.

Обзор содержит прогноз развития мирового и российского рынка ИТ по основным категориям на период 2014-2018 годы.

Кроме того, обзор включает описание существующих и потенциальных эмитентов рынка инноваций и инвестиций (РИИ) и электронной информационно-торговой системы IPOboard Московской биржи.

Настоящее исследование было подготовлено компанией IDC в сотрудничестве с Рынком инноваций и инвестиций Московской биржи и Российской венчурной компанией.

## Основные термины и определения

Согласно IDC, рынок ИТ включает совокупность сегментов ИТ-оборудования, программного обеспечения (ПО) и ИТ-услуг.

В сегмент ИТ-оборудования входят следующие категории:

- Компьютерные системы, в том числе серверы, персональные компьютеры и планшеты;
- Периферийные устройства, в том числе печатные устройства и компьютерные мониторы;
- Системы хранения данных, в том числе дисковые и ленточные системы хранения;
- Телекоммуникационное оборудование, в том числе оборудование предприятий, оборудование поставщиков телекоммуникационных услуг, смартфоны и мобильные телефоны.

В сегмент программного обеспечения входит:

- Коммерческое ПО, в том числе системное инфраструктурное ПО, средства разработки и развертывания приложений, а также приложения.

В сегмент ИТ-услуг входят:

- Услуги планирования, внедрения, операционного управления, поддержки и обучения.

## ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

---

На сегодняшний день совокупный объем мирового рынка ИТ превышает два триллиона долларов США.

Наиболее крупным сегментом рынка по объему расходов является оборудование. Взрывной рост объемов информации стимулирует спрос на серверы и системы хранения данных. Повсеместное распространение центров обработки данных и облачных решений обеспечивает устойчивый спрос на различные виды сетевого оборудования. Рынок персональных компьютеров постепенно сокращается в объеме, тогда как рынок мобильных устройств уверенно растет. Поставки печатно-копировальной техники сравнительно стабильны, а продажи мониторов неуклонно снижаются.

Спрос на ИТ-услуги обеспечивается растущим многообразием и сложностью используемых корпоративных ИТ-систем, требующих больших затрат на установку, интеграцию, обучение и обслуживание. ИТ-аутсорсинг, то есть передача сторонним организациям функций по поддержке и обслуживанию ИТ-инфраструктуры, является одним из перспективных направлений на данном рынке.

Наиболее динамичным сегментом мирового рынка ИТ является ПО, ежегодный рост которого в последние несколько лет превышал 6%. Свыше половины совокупного объема сегмента формируют различные категории приложений, остальное приходится на системное ПО и средства разработки. Быстрее всего развивается категория приложений для организации совместной работы, в особенности, решений для внутрифирменных социальных сетей и совместного доступа к файлам: ежегодно их объем увеличивается более чем на 20%. Также динамично развивается категория решений для управления базами данных и аналитики с ежегодным ростом более 8%. Неизменно высокий спрос сохраняется на решения для управления ресурсами предприятия и отношениями с клиентами, а также решения для обеспечения безопасности.

Среди стратегических направлений развития ИТ особое место занимают облачные технологии, аналитика больших объемов данных, интеграция мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративную среду. Совокупность этих технологий и процессов IDC объединяет в собирательный термин «Третья платформа», развитие которой в ближайшие несколько лет приведет к трансформации бизнес-моделей в большинстве отраслей.

### Научно-технологические тренды и самые быстрорастущие сегменты на мировом ИТ рынке

Этапы развития ИТ-отрасли IDC представляет в виде трех платформ. Первая платформа была построена на базе мейнфреймов и терминалов, на которых работали тысячи приложений и пользователей. В основе Второй платформы лежат традиционные персональные компьютеры, Интернет, клиент-серверная архитектура и сотни тысяч приложений. Третья платформа характеризуется стремительно растущим количеством постоянно подключенных к Интернету мобильных устройств в сочетании с широким использованием социальных сетей и развитой облачной инфраструктуры, применяемой для решения комплексных аналитических задач.

Приложения, контент и услуги, построенные на базе технологий Третьей платформы, доступны миллиардам пользователей. Облачные вычисления, большие данные, мобильные и социальные технологии стимулируют взаимное развитие. Действительно, пользователи растущего числа мобильных устройств производят все больше контента, который удобно хранить в облаках. За счет роста мобильных устройств повышается активность пользователей в социальных сетях. Накапливаемый в них контент становится важным источником для анализа и извлечения ценной информации с помощью технологий больших данных.

## РИСУНОК 1

### Три платформы в эволюции рынка ИТ



Источник: IDC, 2014

Типичный пример решения, в основе которого лежат технологии Третьей платформы – использование приложения с мобильного устройства для получения доступа к корпоративной информации или информации, находящейся в социальных сетях, анализ этих данных в режиме реального времени и выстраивание деятельности в зависимости от полученной информации. При этом как приложение, так и данные могут находиться в различных облаках, частных или публичных.

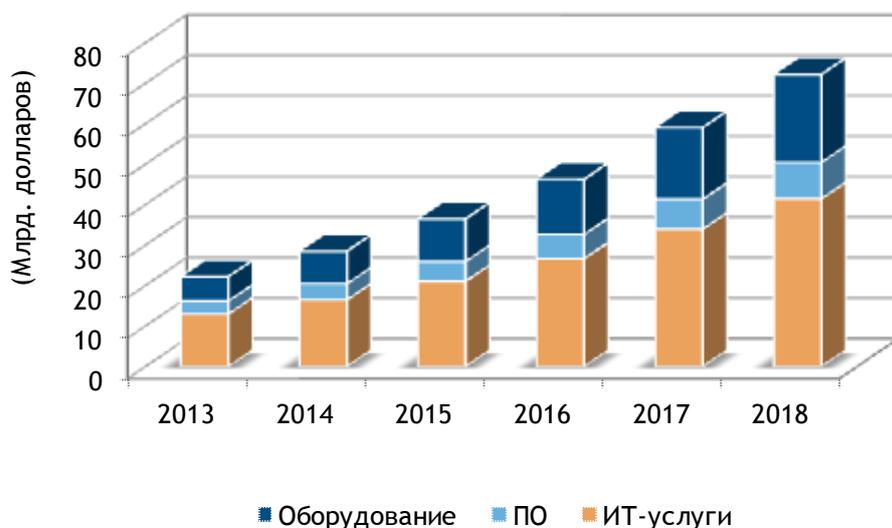
Как было отмечено, концепция Третьей платформы основывается на четырех элементах: больших данных, мобильных устройствах, облачных сервисах и социальных технологиях.

Под большими данными понимают технологии и архитектуры нового поколения для экономического извлечения ценности из разноформатных данных большого объема путем их быстрого захвата, обработки и анализа. Технология больших данных имеет три отличительных признака: скорость, вариативность и объем. Объем выражается в том, что анализируются огромные массивы данных в десятки терабайт. Скорость говорит о том, что захват и обработка данных производится в режиме близком к реальному времени, или о

том, что в организации накопление данных идет с высокой скоростью. Вариативность говорит о том, что данные собираются из одного или нескольких источников в разных форматах.

## РИСУНОК 2

### Расходы на технологии больших данных в мире



Источник: IDC, Worldwide Big Data Technology and Services 2014-2018 Forecast, 2014

Облачные решения лежат в основе Третьей Платформы, поскольку они предоставляют удаленный доступ к информационным ресурсам, осуществляемый в том числе посредством разнообразных мобильных устройств. Облачные сервисы позволяют получить экономию за счет стандартизации оборудования, виртуализации, новых принципов совместного потребления программных приложений, а также новой формы оплаты тех ресурсов, которые клиент действительно потребляет.

Согласно исследованиям IDC, затраты на публичные облачные (операционные) услуги в мире приблизятся в 2016 году к 100 млрд. долларов. Расходы на публичные облачные услуги в период 2013-2018 будут расти в пять раз быстрее, чем совокупные расходы на ИТ.

Сегодня уже 16 из 100 крупнейших разработчиков ПО получают свыше половины своего дохода от облачной модели доставки. Третья платформа, таким образом – не только технологическая революция, но и революция в сфере потребления, в результате которой появляются новые бизнес-модели.

### РИСУНОК 3

#### Расходы на публичные облачные услуги в мире



Источник: IDC, Worldwide and Regional Public IT Cloud Services 2014-2018 Forecast, 2014

Распространение мобильных устройств и организация мобильного доступа – еще один принципиально важный элемент Третьей платформы. Двухзначные ежегодные темпы роста продаж мобильных устройств стимулируют компании активнее внедрять концепцию использования собственных устройств сотрудников (BYOD) путем развертывания специализированных решений для безопасной и эффективной интеграции личных мобильных устройств в корпоративную ИТ-среду. Мобильные приложения являются связующим звеном между устройством и пользователем. Большинство бизнес-приложений сегодня имеют мобильную версию или представляют среду разработки мобильных приложений. Разработка приложений для домашних пользователей оказывает сильное влияние на рост всего рынка мобильных приложений.

## РИСУНОК 4

### Расходы на мобильные технологии в мире



Источник: IDC, Worldwide and U.S. Mobile Applications Download and Revenue Forecast; Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, 2014

Социальные сети становятся стандартным инструментом привлечения клиентов и продвижения товаров. Ожидается, что к 2017 году 80% компаний из списка Fortune 500 будут иметь активные онлайн-сообщества своих потребителей. Такие сообщества станут важнейшими компонентами маркетинговых стратегий и кампаний по привлечению клиентов. С помощью социальных сетей компании получают ценнейшую пользовательскую информацию – мнения пользователей о бренде, пожелания усовершенствования продуктов, указание недостатков – для более эффективного планирования будущих разработок.

IDC выделяет несколько факторов, которые способствуют быстрому развитию решений на базе Третьей платформы:

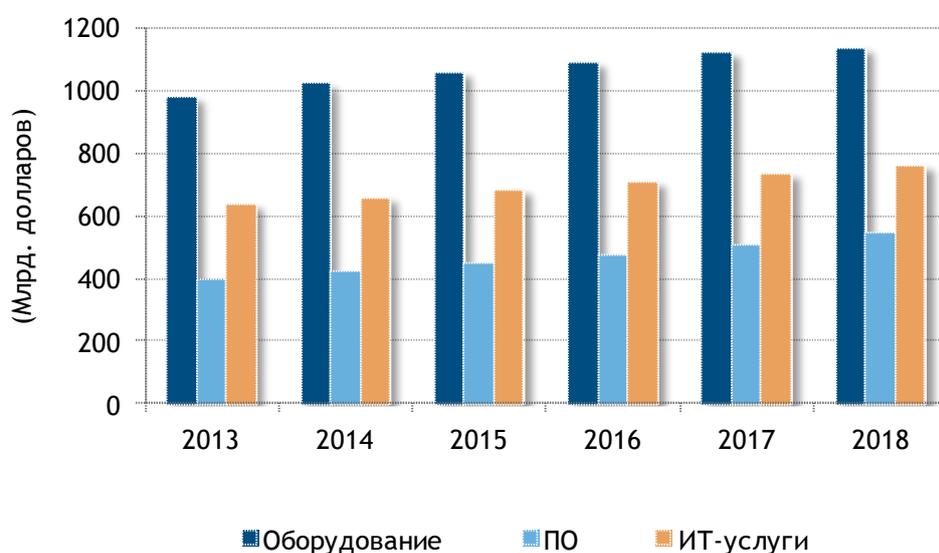
- **Доступность.** Расширение доступа способствует распространению технологий Третьей платформы. Доступ может быть обеспечен в любое время, в любом месте и через любое устройство.
- **Стоимость.** Для Третьей платформы характерно появление более гибких моделей ценообразования, благодаря которым стоимость устанавливается на основе фактического потребления.
- **Каналы сбыта.** Корпоративные приложения, основанные на Второй платформе, распространяются через партнеров различного статуса (реселлеров, системных интеграторов, дистрибуторов). С развитием Третьей платформы доступ к приложениям все больше осуществляется посредством облачных технологий (путем аренды) или через специальные корпоративные магазины, где размещаются мобильные версии приложений.
- **Самообслуживание.** Для решений Второй платформы характерны высокие капитальные затраты и длительная по времени установка. В эпоху Третьей

платформы капитальные затраты на приобретение ИТ-решений переходят в операционные (арендные платежи), что способствует снижению затрат и ускорению процесса внедрения.

Ожидается, что развитие решений, построенных на базе технологий Третьей платформы, будет главной движущей силой мирового рынка ИТ в течение этого десятилетия и обеспечит, согласно оценкам IDC, более 75% будущего роста.

## РИСУНОК 5

### Расходы на ИТ во всем мире



Источник: IDC, IDC Worldwide Black Book, Q2 2014

## Конвергенция технологий

Для современной ИТ-инфраструктуры характерны следующие ограничивающие факторы: площадь помещений, высокое энергопотребление, необходимость индивидуального подключения и настройки, потребность в высококвалифицированном обслуживающем персонале. Любая новая технология должна быть встроена в существующую инфраструктуру, что требует выполнения дополнительных интеграционных задач. Решения конвергентной инфраструктуры – емкие, эффективные с точки зрения затрат, гибко настраиваемые и энергосберегающие системы класса «все в одном» – основаны на новейшем оборудовании и позволяют комплексно справляться с проблемами, связанными с вышеупомянутыми ограничивающими факторами.

Доступные сегодня на рынке решения конвергентной инфраструктуры объединяют вычислительные устройства, системы хранения данных, сетевое оборудование, ПО для

виртуализации и управления инфраструктурой на заранее сконфигурированной платформе от одного поставщика. Ряд компаний, в том числе HP, IBM, EMC и Oracle, предлагают подобные решения, которые позволяют пользователю выбрать конфигурацию, максимально отвечающую его потребностям и одновременно наиболее эффективную с точки зрения затрат.

Традиционный вычислительный центр представляет собой сочетание серверов, систем хранения, сетевого оборудования различных поставщиков, которые формировали ИТ-инфраструктуру в течение многих лет. Подобная разнородная среда появилась как результат автоматизации отдельных бизнес-процессов с использованием лучших нишевых решений.

Как правило, в таких вычислительных центрах сложно организовать централизованное управление всей инфраструктурой, поскольку каждый отдельный ее элемент имеет индивидуальную систему управления. Узким местом в функционировании подобных вычислительных центров является диагностика и устранение неполадок в работе.

Концепция конвергентной инфраструктуры предлагает вычислительным центрам решение класса «все в одном» для всей инфраструктуры. Покупка комплекта инфраструктурного оборудования у одного поставщика устраняет множество проблем с интеграцией и совместимостью, а также позволяет лучше организовать управление инфраструктурой, поскольку программные средства специально разработаны для данного конкретного оборудования, а обслуживание осуществляется одним и тем же поставщиком.

В настоящее время, внедрение систем конвергентной инфраструктуры переходит от стадии опытной эксплуатации к более широкому использованию. Этому способствуют значительные преимущества в части сокращения времени простоев, экономии затрат, повышения продуктивности ИТ-персонала и более эффективного использования ИТ-ресурсов в целом.

Согласно оценкам IDC, совокупный рынок сетевого оборудования, серверов и внешних систем хранения данных будет расти в ближайшие пять лет среднегодовым темпом 0,1%, тогда как поставки конвергентных систем сетевого оборудования, серверов и внешних СХД – 19,6%.

## РИСУНОК 6

### Инвестиции в традиционные и конвергентные решения (сетевое оборудование, серверы и внешние СХД) на мировом рынке



Источник: IDC, Worldwide Integrated Systems 2014-2018 Forecast: State of the Market and Outlook, 2014

## Новая роль директора по информационным технологиям

Информационные технологии вносят огромный вклад в повышение эффективности большинства бизнес-процессов и поэтому воспринимаются важнейшим источником конкурентного преимущества компании на рынке.

Казалось бы, что директор по информационным технологиям должен играть в компании стратегическую роль, поскольку он определяет вектор инноваций и помогает извлечь максимальную выгоду от использования технологий, однако традиционно – это человек, который отвечает за бесперебойную работу ИТ-инфраструктуры и сохранность корпоративной информации. Поэтому деятельность его направлена, в первую очередь, на повышение эффективности ИТ-операций, поддержание инфраструктуры и управление ИТ-подразделением. Иными словами, ИТ-директор выполняет преимущественно тактические функции и в меньшей степени участвует в работе над стратегическими задачами компании.

Все больше ИТ-проектов инициируются бизнес-пользователями. Согласно исследованию IDC, проведенному в 2013 году, 43% из более 1200 опрошенных бизнес-руководителей самостоятельно ведут локальные ИТ-проекты, а 61% еще их и финансирует без участия ИТ. Очевидно, что в таких условиях ИТ-директор непосредственно заинтересован в усилении своих позиций в организации, расширении своих функций и приобретении новых компетенций. Но как и во всем, что связано с информационными технологиями, ни одна из нынешних обязанностей ИТ-директора не исчезает – появляются лишь новые.

По-прежнему, главной задачей ИТ-директора является планомерное и эффективное управление инфраструктурой. Его основное внимание должно быть уделено стоимости,

сложности и последовательному внедрению новых систем в существующую ИТ-среду. Традиционные системы составляют 65-70% от общего ИТ-бюджета компании. Однако ключевую роль в дальнейшем сокращении затрат будут играть технологии Третьей платформы, такие как виртуализация, конвергентные системы и облачные вычисления.

Среди новых компетенций, которыми должен обладать ИТ-директор сегодня, не только знание структуры, бизнес-процессов и целей компании, но и участие в разработке корпоративной стратегии и бизнес-планировании. Так, на развитых рынках ИТ-директор уже довольно давно входит в состав совета директоров и оказывает активное влияние на бизнес-процессы компании, в России же эта тенденция только начинает набирать силу.

Важное место в работе ИТ-директора должно отводиться функции оценки и управления рисками, которых при планировании и внедрении информационных технологий может возникнуть множество: от выбора неоптимального решения автоматизации и ошибок при проектировании до нарушения сроков и выхода за рамки выделенного бюджета. Здесь задача директора – еще на этапе планирования проекта составить подробный список возможных рисков и определить для них наиболее эффективные способы устранения.

Конкуренция на большинстве рынков постоянно усиливается, поэтому компаниям сейчас жизненно необходимо перед внедрением новой ИТ-системы просчитывать будущие прибыли и соотносить их с затратами на внедрение и обслуживание. Это определяет дополнительный аспект в деятельности ИТ-директора, связанный с участием в инвестиционном планировании капитальных вложений в ИТ и оценкой экономической эффективности проектов.

Масштабы ИТ-проектов растут, их портфель постоянно увеличивается, они могут быть рассредоточены по разным подразделениям компании, охватывать несколько регионов или даже стран. Поэтому от ИТ-директора также требуются исключительные лидерские качества и коммуникационные навыки. Он должен не только создать эффективную команду ИТ-профессионалов, но и быть своего рода идейным лидером, который мог бы на различных уровнях организации убедительно рассказать о практической пользе новых технологий, их влиянии на бизнес и финансовый результат, а также помогать сотрудникам в их освоении.

Такое комплексное участие ИТ-директора в деятельности компании подразумевает, что и существующая модель работы всего ИТ-подразделения компании должна измениться. Существующая модель поддержки бизнеса постепенно должна трансформироваться в полноценное проактивное бизнес-партнерство, в основе которого лежит содействие целям бизнеса и развитию компании.

## **Инвестиции в ИТ: ТОП 10 наиболее успешных IPO глобальных компаний за последние три года**

На протяжении последних трех лет технологический сектор входит в число мировых лидеров по количеству первичных размещений акций на бирже. Причины для выхода на IPO компании преследуют самые разные: от приобретения активов и привлечения средств на развитие до повышения гибкости компании и ее узнаваемости. При этом в качестве места для размещения большинство технологических компаний выбирают США.

В сентябре 2014 года первичное размещение акций китайского интернет-ритейлера Alibaba на нью-йоркской фондовой бирже стало крупнейшим в истории. По итогам первой торговой сессии бумаги компании подорожали до 93,89 долларов, что на 38% больше по сравнению с ценой размещения. IPO принесло Alibaba 21,8 млрд. долларов, а капитализация компании достигла 231,4 млрд. долларов. С учетом реализации опциона на продажу дополнительных акций объем размещения Alibaba достиг 25 млрд. долларов, превывсив предыдущий лучший результат, достигнутый в 2010 году на гонконгской фондовой бирже Agriculture Bank of China (22 млрд. долларов). Ожидается, что за счет IPO Alibaba общий объем первичных размещений в 2014 году превысит 80 млрд. долларов, что является лучшим результатом с 2000 года.

Одним из самых успешных выходов на биржу среди компаний технологического сектора стало IPO сервиса микроблогов Twitter, состоявшееся в ноябре 2013 года. Торги бумагами компании стартовали на нью-йоркской фондовой бирже по цене на 73% выше цены размещения и к закрытию составили 44,9 долларов. В ходе торгов Twitter привлекла 1,82 млрд. долларов инвестиций, а стоимость компании превысила 25 млрд. долларов. К концу 2013 года акции Twitter подорожали практически в три раза по сравнению с ценой размещения 26 долларов, достигнув своего исторического максимума 74,73 долларов. На тот момент по рыночной капитализации Twitter сравнялся с интернет-компанией Yahoo и социальной сетью LinkedIn.

Крупнейшим IPO 2012 года стало размещение на бирже NASDAQ акций социальной сети Facebook. По итогам торгов при стартовой цене в 38 долларов за бумагу компания привлекла 16 млрд. долларов инвестиций, а ее капитализация достигла 104 млрд. долларов. Размещение Facebook вошло на тот момент в тройку крупнейших IPO в истории США после Visa и General Motors, и стало самым значительным в технологическом секторе. Тем не менее, IPO социальной сети считается и одним из самых неудачных за последние годы, так как уже в первые дни после выхода на биржу акции Facebook упали ниже цены размещения и не приближались к ней более года. Вернуть к росту котировки социальной сети удалось лишь после того, как в середине 2013 года стало известно о росте выручки Facebook от продаж мобильной рекламы и была представлена стратегия развития данного направления бизнеса. В настоящий момент около двух третей выручки компании от рекламы приходится на мобильных пользователей, а стоимость ее акций превышает 70 долларов.

В таблице 1 приведен список десяти наиболее успешных IPO технологических компаний за последние три года в зависимости от объема привлеченного капитала. Одним из крупнейших IPO 2014 года стало размещение на токийской бирже акций компании Japan Display, которая в первый день торгов привлекла 3,13 млрд. долларов инвестиций. Однако компания не включена в данный список, так как успешным выход на токийскую биржу японского производителя экранов для смартфонов и планшетов назвать нельзя. При стартовой цене размещения 8,85 долларов за акцию в первый день торгов ценные бумаги основного поставщика, компании Apple, подешевели на 15,2%, что позволило отнести размещение Japan Displays к худшим IPO азиатско-тихоокеанских компаний с привлеченным капиталом свыше 1 млрд. долларов начиная с 2008 года.

## ТАБЛИЦА 1

### Десять наиболее успешных IPO компаний из сферы ИТ за 2012-2014 годы

| Позиция | Компания    | Год IPO | Биржа  | Привлеченный капитал (млрд. долларов) | Стоимость акций при размещении (долларов) | Текущая стоимость акций (долларов) |
|---------|-------------|---------|--------|---------------------------------------|---|------------------------------------|
| 1       | Alibaba     | 2014    | NYSE   | 21,8                                  | 68,0                                      | 107,33                             |
| 2       | Facebook    | 2012    | NASDAQ | 16,0                                  | 38,0                                      | 76,90                              |
| 3       | Twitter     | 2013    | NYSE   | 1,82                                  | 26,0                                      | 37,07                              |
| 4       | JD.com      | 2014    | NASDAQ | 1,78                                  | 19,0                                      | 25,42                              |
| 5       | IMS Health  | 2014    | NASDAQ | 1,30                                  | 20,0                                      | 25,49                              |
| 6       | Markit      | 2014    | NASDAQ | 1,28                                  | 24,0                                      | 26,50                              |
| 7       | Mobileye NV | 2014    | NYSE   | 0,89                                  | 25,0                                      | 45,89                              |
| 8       | Workday     | 2012    | NYSE   | 0,73                                  | 28,0                                      | 83,65                              |
| 9       | Sabre       | 2014    | NASDAQ | 0,62                                  | 16,0                                      | 19,04                              |
| 10      | Evertec     | 2013    | NYSE   | 0,50                                  | 20,0                                      | 22,45                              |

Источник: IDC, 2014

Из российских компаний наиболее успешный выход на биржу осуществили компании «Яндекс» и Mail.ru Group. Первичное публичное размещение «Яндекс» состоялось в мае 2011 года по цене 25 долларов за акцию. В ходе IPO инвесторы приобрели 52,2 млн. акций компании, в результате чего объем размещения составил 1,3 млрд. долларов. IPO «Яндекса» стало крупнейшим для интернет-компаний после Google, который в 2004 году привлек 1,67 млрд. долларов. Mail.ru Group стала одной из первых российских компаний, разместивших свои ценные бумаги на зарубежной торговой площадке. В ноябре 2010 года Mail.ru Group провела IPO на лондонской бирже по цене 27,7 долларов за акцию. В итоге за 17% бумаг компании акционеры Mail.ru Group получили 912 млн. долларов, а стоимость компании была оценена в 5,71 млрд. долларов.

### Крупнейшие компании и рынки ИТ

На долю США приходится более половины поставок информационных технологий в мире. Штаб-квартиры ведущих ИТ-компаний расположены именно в США. Вместе с тем все большую роль на глобальном рынке начинают играть компании-производители из Индии и Китая. Так, например, индийская компания поставщик ИТ-услуг Tata Consultancy Services по уровню рыночной капитализации обгоняет Dell и EMC. А китайские интернет-гиганты –

Baidu, Tencent Holdings и NetEase.com – вообще входят в числе лидеров отрасли ИТ по темпам роста доходов и рентабельности.

## ТАБЛИЦА 2

### Десять крупнейших публичных ИТ-компаний мира

|               | Страна   | Продажи<br>(млрд. долларов США) | Капитализация<br>(млрд. долларов США) |
|---------------|----------|---------------------------------|---------------------------------------|
| Apple         | США      | 173,8                           | 483,1                                 |
| HP            | США      | 112,1                           | 63,0                                  |
| IBM           | США      | 99,8                            | 202,5                                 |
| Microsoft     | США      | 83,3                            | 343,8                                 |
| Google        | США      | 59,7                            | 382,5                                 |
| Intel         | США      | 52,7                            | 129,2                                 |
| Cisco Systems | США      | 47,9                            | 119,0                                 |
| Oracle        | США      | 37,9                            | 185,0                                 |
| Lenovo Group  | Гонконг  | 37,2                            | 11,9                                  |
| Accenture     | Ирландия | 30,6                            | 52,7                                  |

Источник: Forbes Global 2000 List, 2014

США являются не только главным поставщиком информационных технологий на мировой рынок, но и крупнейшим их потребителем, на долю которого приходится около трети совокупного оборота всего рынка.

### ТАБЛИЦА 3

#### Ведущие 15 стран по расходам на ИТ в 2013 году

|                | Расходы на ИТ<br>(млрд. долларов) | Годовой рост (%) | Рост ВВП (%) |
|----------------|-----------------------------------|------------------|--------------|
| США            | 654,55                            | 3,9              | 1,9          |
| Китай          | 182,74                            | 8,3              | 7,7          |
| Япония         | 146,53                            | 3,4              | 1,5          |
| Великобритания | 113,75                            | 4,6              | 1,7          |
| Германия       | 98,51                             | 1,7              | 0,4          |
| Франция        | 72,99                             | -0,5             | 0,2          |
| Бразилия       | 55,86                             | 15,8             | 2,5          |
| Канада         | 50,77                             | 3,3              | 2,0          |
| Австралия      | 38,84                             | 0,2              | 2,7          |
| Индия          | 37,35                             | 19,7             | 5,0          |
| Италия         | 36,44                             | -0,6             | -1,9         |
| Корея          | 36,17                             | -3,1             | 3,0          |
| Россия         | 34,49                             | 0,8              | 1,3          |
| Испания        | 28,82                             | 0,7              | -1,2         |
| Нидерланды     | 27,90                             | -0,2             | -0,8         |

Источник: IDC Worldwide Black Book, Q2 2014; World Bank, 2014

На долю крупнейших стран-потребителей ИТ – США, Китая, Японии, Великобритании и Германии – приходится 60% совокупного объема мирового рынка ИТ.

Китай занимает не только второе место в мире по объему расходов на ИТ, но и является одним из самых быстрорастущих рынков, объем которого ежегодно увеличивается более чем на 8%.

Двузначные ежегодные темпы роста показывают развивающиеся страны, в том числе Бразилия, Индия и некоторые страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В них темп роста расходов на ИТ значительно превышает ежегодные темпы роста ВВП, что говорит об

приоритетном использовании информационных технологий для повышения конкурентоспособности этих стран в мире.

В странах Западной Европы на фоне экономической рецессии происходит замедление темпов роста расходов на ИТ до уровня в 1,7% в год (по региону в целом).

Россия находится на 13 месте в мире по уровню расходов на ИТ, значительно опережая такие развитые страны, как Нидерланды, Швеция и Швейцария.

## АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

---

По данным IDC, объем российского рынка ИТ в 2013 году составил 34,49 млрд. долларов, что на 0,8% больше, чем годом ранее.

### Основные драйверы и ограничители отрасли

В долгосрочном плане действует целый ряд макроэкономических и инфраструктурных факторов, оказывающих значительное воздействие – стимулирующее или сдерживающее – на развитие российского рынка ИТ в целом.

Серьезным сдерживающим фактором развития всего рынка является слабая диверсификация экономики России. Согласно прогнозу Европейского банка реконструкции и развития, при существующих темпах добычи энергоносителей разведанных запасов нефти и газа России хватит лишь на ближайшие 20 лет. Разработка новых месторождений в Восточной Сибири и Арктике потребует больших инвестиций, которые могут оказаться недоступными из-за снижающихся темпов роста экономики и экономических санкций. Слабая диверсификация экономики ведет к чрезмерной зависимости страны от энергетического сектора и колебания цен на энергоносители.

Негативным фактором развития всего рынка является и неэффективность больших государственных проектов. Слабое взаимодействие федеральных и региональных властей приводит к увеличению стоимости ИТ-проектов, нарушению сроков их реализации и раздутым бюджетам.

Развитие рынка стимулируется ростом объемов перерабатываемой информации. Дальнейшая автоматизация бизнес-процессов охватывает все новые области и вынуждает компании и организации вне зависимости от отрасли и размера обрабатывать и хранить огромные объемы информации, что заставляет их модернизировать ИТ-инфраструктуру.

Другим важным долгосрочным фактором роста рынка является проникновение Интернета. Все больше и больше услуг в России оказываются через Интернет. Потребители все чаще предпочитают онлайн-услуги традиционным, что ведет к росту использования облачных файлообменных систем. Распространение онлайн-сервисов положительно влияет на российский рынок ИТ в целом. Около половины из 140 млн. жителей России являются интернет-пользователями – в абсолютном выражении больше, чем в любой стране Европы, кроме Германии.

Позитивным фактором до настоящего времени являлось и стремление иностранных инвесторов вкладывать средства в облачные технологии в России. Ведущие международные

производители продолжают инвестировать в ИТ-инфраструктуру для оказания облачных услуг в России. IBM вложила деньги в строительство трех центров обработки данных в Москве и одного в Санкт-Петербурге. В апреле 2014 года SAP объявила о планах по инвестированию 20 млн. долларов в строительство центров обработки данных в России в целях поддержки своих облачных сервисов.

Помимо вышеупомянутых факторов, существенное влияние на рынок начали оказывать и новые факторы.

В конце 2013 года в результате замедления темпов роста российской экономики началось ослабление рубля. В 2013 году рост ВВП составил всего 1,3%, а надежды на восстановление в следующем году не оправдались. Кризис на Украине и развертывание экономических санкций против России, объявленных США и ЕС, оказали дополнительное давление на российскую валюту. Осенью с падением цен на нефть рубль упал до исторического минимума. С первого биржевого дня по вторую половину ноября текущего года рубль потерял свыше 40% своей стоимости по отношению к доллару. Дальнейшее ослабление национальной валюты может привести к тяжелым последствиям для всей экономики, а положение на рынке ИТ будет соответствовать общей экономической ситуации в стране.

Одним из главных текущих негативных факторов является политическая и экономическая неопределенность. Продолжающийся кризис на Украине усиливает негативные настроения, а дальнейшее охлаждение отношений между Россией и Западом подрывает доверие инвесторов. Углубление российско-украинского конфликта увеличит геополитические риски, а неопределенность может усилиться за счет дальнейших санкций и ответных действий России. Это повысит волатильность рынка и сделает перспективы восстановления еще более призрачными.

Слабый рубль, политическая и экономическая неопределенность ускоряют отток капитала из Российской Федерации. По данным Центрального банка России, чистый отток капитала из страны за первые три квартала 2014 года составил 85 млрд. долларов, что почти в два раза превышает аналогичный показатель годом ранее. В целом же чистый отток капитала из России по итогам года, по оценке Министерства финансов России, может составить 120-130 млрд. долларов.

Наконец, всплеск инфляции и рост цен на импортную продукцию также существенно тормозят развитие рынка ИТ, заставляя российских и зарубежных предпринимателей отказываться от рублевых инвестиций. Высокий уровень инфляции подрывает доверие потребителей и негативно сказывается на всем рынке.

Следует отметить, что вместе с новыми негативными факторами появились и некоторые факторы, способствующие развитию российского рынка.

Сюда необходимо отнести планируемое принятие закона о хранении и обработке персональных данных внутри страны. Это изменение законодательства заметно повысит потребность в системах хранения данных компаний, работающих в России.

Важным позитивным фактором являются и планы по импортозамещению и разработке отечественных ИТ-продуктов, в том числе процессоров, что повлечет также значительные расходы и на ИТ-услуги, особенно разработку заказного ПО, ИТ-консалтинг и системную интеграцию.

Новые возможности для развития ИТ-рынка в стране могут возникнуть благодаря развитию сотрудничества с Китаем, а также созданию в 2014 году Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Помимо крупнейшего в истории России газового контракта, Россия и Китай подписали ряд соглашений, затрагивающих банковскую, аэрокосмическую, телекоммуникационную, транспортную и другие отрасли, что будет стимулировать модернизацию ИТ-инфраструктуры. ЕАЭС начнет свою работу с 2015 года и станет крупнейшим общим рынком на постсоветском пространстве с объемом ВВП в 2,7 трлн. долларов. Российские поставщики ИТ-продуктов и услуг получают доступ к более широкому рынку и смогут участвовать в совместных проектах в странах-участницах союза.

## Государственная политика в области развития ИТ

Государственная поддержка отечественной индустрии ИТ опирается на долгосрочный прогноз развития страны, составленный Министерством экономического развития России в марте 2013 года. В соответствующем документе, названном «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», выделено 10 ключевых, приоритетных трендов научно-технологического развития. Среди наиболее социально-значимых трендов упомянуты: развитие новых принципов организации вычислений, которое позволит увеличить максимальную тактовую частоту компьютера на три-пять порядков; развитие систем машинного обучения, вычислительных сетей с терабитовыми скоростями и суперкомпьютерных вычислений; развитие облачных технологий; рост доли мобильных устройств (планшеты и смартфоны); эволюция Интернета, предполагающая развитие распределенных систем (семантические сети). Государство предполагает инвестировать в создание технопарков в сфере высоких технологий, внедрение суперкомпьютеров и грид-технологий, а также в оказание государственных услуг в электронном виде. Согласно документу эти направления будут способствовать росту рынка информационных технологий в РФ.

В ноябре 2013 года Правительство РФ утвердило Стратегию развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года.

В соответствии с принятой стратегией в качестве ключевых направлений развития отрасли определены:

- развитие кадрового потенциала и образования в отрасли;
- формирование научной базы по перспективным исследованиям в ИТ;
- поддержка малого бизнеса в области ИТ;
- развитие ИТ-экспорта;
- расширение использования ИТ в отечественной экономике;
- обеспечение инфраструктуры за счет дальнейшего развития широкополосного доступа в Интернет.

В конце 2013 года Правительство РФ утвердило обновленный план мероприятий («дорожную карту»), направленный на дальнейшую реализацию стратегии. Данный план предусматривает ускоренное развитие отрасли ИТ на период 2014-2018 годов. Поставлена задача обеспечить средний темп роста отрасли ИТ на уровне, значительно превышающем средний темп роста

ВВП, удвоить к 2018 году количество высокотехнологичных рабочих мест в отрасли (до более 600 тыс. рабочих мест), увеличить производство российской ИТ-продукции с 270 млрд. рублей до 450 млрд. рублей, а также снизить зависимость экономики страны от сырьевого экспорта (путем удвоения к 2018 году экспорта продукции и услуг) и повысить производительность труда за счет ускоренного внедрения ИТ в другие отрасли экономики.

План включает проведение исследований по созданию вычислительных технологий в облачной и суперкомпьютерной средах и технологий для развития российских суперкомпьютеров, а также использование инфраструктуры и операционных возможностей инновационного центра «Сколково».

На базе обновленной стратегии развития отрасли ИТ в апреле 2014 года Правительство РФ утвердило новую редакцию государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)». В данную госпрограмму включены следующие подпрограммы:

- «Информационно-телекоммуникационная инфраструктура информационного общества и услуги, оказываемые на ее основе». В качестве цели подпрограммы заявлено «создание условий для равного уровня доступности современных информационно-телекоммуникационных технологий».
- «Информационная среда». В качестве цели подпрограммы указывается «обеспечение равного доступа населения к медиасреде».
- «Безопасность в информационном обществе». В качестве цели подпрограммы устанавливается «создание инфраструктуры, обеспечивающей информационную безопасность государства, граждан и субъектов хозяйственной деятельности».
- «Информационное государство». В качестве цели подпрограммы заявлено «повышение уровня взаимодействия граждан, организаций и государства на основе информационных и телекоммуникационных технологий».
- Федеральная целевая программа «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы», целями которой являются «развитие российского информационного пространства, обеспечение населения многоканальным вещанием с гарантированным предоставлением общероссийских обязательных общедоступных телеканалов и радиоканалов заданного качества, повышение эффективности функционирования телерадиовещания».

В 2014 году в условиях санкций со стороны западных стран на первый план вышли вопросы разработки и внедрения импортозамещающих технологий. Развитие собственной ИТ-продукции для ОПК, госструктур и стратегически значимых предприятий признано важнейшим направлением работы по обеспечению внутренней безопасности России. Нормативно-правовая база в сфере государственных закупок будет развиваться в сторону обеспечения предпочтений отечественным разработчикам. Так, в ближайшей перспективе в Государственной думе может быть принят закон по импортозамещению в сфере ИТ, предусматривающий однозначное предпочтение российской ИТ-продукции в государственных закупках. Импортная ИТ-продукция не должна будет допускаться к конкурсу на закупки при наличии двух и более аналогичных российских продуктов. При госзаказе импортного продукта, имеющего единственный отечественный аналог, предложено проводить обязательную публичную процедуру внешнего аудита таких решений с привлечением соответствующих ведомств.

Продукция ИТ будет признана отечественной, если выпущена российским производителем и не содержит больше установленного лимита компонентов, требующих лицензионных отчислений

зарубежным правообладателям. Устанавливать лимиты иностранных компонентов и вести реестр отечественных ИТ-продуктов и производителей предполагается поручить профильным ведомствам.

На сегодняшний день Правительством РФ и Министерством связи и массовых коммуникаций разработан перечень мер по импортозамещению в сфере ИТ. Обновленная нормативная база включает в себя поправки в регламент закупок и действия контрактной системы (223-ФЗ и 44-ФЗ), также закрепляется в ряде актов определение российского разработчика и отечественного ИТ-продукта, готовятся подробные «дорожные карты» реализации программы импортозамещения на уровне профильных федеральных органов исполнительной власти. В качестве дополнительных мер по поддержке отечественных производителей обсуждаются учреждение Фонда поддержки российских разработчиков ПО и отмена льготы по НДС на лицензионное ПО.

## Обзор российского рынка ИТ по секторам и прогноз развития до 2018 года

### *Рынок производителей аппаратного обеспечения (компьютерное и сетевое оборудование)*

#### Итоги и основные тенденции

Оборудование по-прежнему занимает большую часть рынка (63.1%), однако, по сравнению с предыдущим годом, его доля сократилась на 2,4%. После 2012 года, когда рынок достиг своего максимума (22,4 млрд. долларов), поставки оборудования в 2013 году из-за падения спроса на ПК и серверы сократились почти на 3%.

Серверное и клиентское оборудование остаются наиболее затратной частью ИТ-бюджетов большинства российских компаний. Однако, если в 2012 году данный сегмент занимал треть всего российского рынка ИТ, то уже год спустя эта цифра сократилась более чем на 5%. Ожидается, что тенденция к снижению сохранится и в дальнейшем, а закупки дорогостоящего оборудования станут характерны лишь для крупных организаций, предпочитающих иметь собственную ИТ-инфраструктуру. Компании же малого и среднего бизнеса постепенно переориентируются на облачные решения, что позволит им экономить значительные средства.

В настоящее время в сегменте оборудования наблюдаются следующие основные тенденции:

- **Мобильность.** В России, как и во всем мире, потребители все больше предпочитают покупать мобильные устройства, нежели ПК. Продажи ПК в России последние два года сокращаются, в то время как продажи смартфонов стабильно растут с момента появления этих устройств на рынке.

Факторами, стимулировавшими изменения в пользовательских предпочтениях в сторону мобильных устройств, стали снижение цены и улучшение их функциональных возможностей. Как и во всем мире, стремительный рост числа новых приложений и сервисов для мобильных устройств сыграл большую роль в изменении поведения потребителей в России. Доступность недорогой

широкополосной связи в крупнейших городах страны также имела большое значение.

Распространение мобильных устройств в корпоративной среде пока идет не столь впечатляющими темпами. Вопросы безопасности и относительно малая развитость среды корпоративных мобильных приложений являются главными причинами того, что продажи смартфонов и планшетов бизнес-заказчикам составляют крайне малую долю от общего объема продаж данных устройств.

- **Виртуализация.** В корпоративной среде одной из приоритетных задач для многих ИТ-директоров является достижение максимальной экономии за счет реализации преимуществ, которые дают облачные вычисления и технологии, делающие возможными создание облачных платформ. Виртуализация серверов, систем хранения данных и сетевой инфраструктуры позволяют более равномерно распределять вычислительные ресурсы, а значит более эффективно использовать оборудование, что, в свою очередь, помогает снизить объем средств, выделяемых на него из ИТ-бюджета организации.
- **Консолидация инфраструктуры.** Более эффективное использование оборудования ведет компании к централизации вычислительной инфраструктуры и переходу к конвергентным системам. Как правило, компании – особенно крупные и средние – сокращают количество и размер инсталляций серверной и сетевой инфраструктуры.
- **Центры обработки данных.** Сегодня все больше компаний начинают пользоваться услугами хостинга инфраструктуры. Очевидная тенденция на рынке корпоративного оборудования – рост закупок продуктов для использования в коммерческих центрах обработки данных. В отдельных случаях подобные центры служат нуждам крупных организаций, которые рассматривают их как альтернативу содержанию собственных ЦОД.

Услуги по строительству, разработке, управлению и эксплуатации ЦОД в ближайшие пять лет будут одним из наиболее заметно растущих сегментов российского рынка ИТ.

Ниже представлена более подробная информация по категориям ИТ-оборудования.

## РИСУНОК 7

### Расходы по категориям ИТ-оборудования в России в 2013 году



Источник: IDC, IDC CEE Black Book, Q2 2014

#### Серверы

В 2013 году падение рынка серверов составило около 30% (до 894,23 млн. долларов), причём наибольшее снижение поставок было зафиксировано в сегментах серверов среднего и высшего ценовых сегментов. Связано это было не только с высокой стоимостью данной продукции, но и отсутствием новых технических решений. Поддержку рынку оказали крупные государственные инфраструктурные проекты, под которые закупалось большое количество серверов стандартной архитектуры, из-за чего спад в данном сегменте составил лишь 20%.

В начале 2014 года серверы стандартной архитектуры по-прежнему занимали около 70% рынка, однако спрос на них был вызван желанием крупных заказчиков совершить покупки впрок на фоне опасений вокруг санкций, а также внедрением системы «СОПМ-3», предназначенной для накопления, хранения и обработки статистической информации о предоставленных услугах связи с последующим предоставлением доступа к этой информации уполномоченным государственным органам для проведения оперативно-розыскных мероприятий на сети оператора связи.

Запуск поисковой системы «Спутник» компании «Ростелеком» и развитие сети центров обработки данных в интересах государственных структур (Федеральная налоговая служба, Федеральная служба безопасности, Пенсионный фонд и другие) также благоприятно влияют на рынок. Позитивно скажется на нем и принятие поправок к федеральному закону №152-ФЗ, предписывающих обрабатывать и хранить персональные данные россиян на территории страны.

К негативным аспектам, повлиявшим на рынок в начале 2014 года, относится снижение деловой активности вследствие изменений в тендерном законодательстве – отмены №94-

ФЗ и принятия №44-ФЗ о контрактной системе закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Во втором полугодии 2014 года и далее стимулом потребления серверов стандартной архитектуры в стоечном исполнении послужит увеличение числа центров обработки данных и рост потребления их услуг. Рост продаж блейд-серверов будет обеспечиваться за счет увеличения количества инсталляций приложений бизнес-аналитики.

Вызванное общей неблагоприятной экономической ситуацией падение на рынке рекламы скажется в виде сокращения расходов компаний на рекламу в Интернете. Угасание рынка интернет-рекламы, а также консолидация его основных игроков приведут к тому, что интернет-компании перестанут закупать серверы в прежних объемах.

Динамику роста рынка серверов будут определять поставки в рамках развития систем автоматизации процесса закупок через Интернет (eprocurement) и электронной системы оказания государственных услуг (egovernment).

### *Внешние системы хранения данных*

Поставки внешних дисковых систем хранения сократились в 2013 году почти на 2% до 552,91 млн. долларов. В 2014 году рынок вернулся к росту как в количественном, так и в денежном выражениях. Развитию рынка способствовали дальнейшее накопление объемов данных, а также требования ФНС, обязывающие компании хранить информацию о финансовых операциях в течение установленного времени, что влечёт за собой невозможность повторного использования уже установленных мощностей для хранения данных.

Расширение сети центров обработки данных в интересах государственных структур положительно сказывается и на рынке систем хранения, при этом развитие программных решений для дедупликации данных немного снижает скорость роста потребности компаний во внешних дисковых системах хранения.

Технологический прогресс и тенденция к унификации системного ПО внутри продуктовой линейки каждого производителя внешних дисковых систем хранения данных позволяют заказчикам мигрировать с систем высшего ценового сегмента на более доступные системы среднего класса, сохраняя при этом совместимость внутри всего стека ПО.

Миграция клиентов между различными производителями в перспективе будет сокращаться с ростом сложности систем хранения и ростом количества установленных систем единой инфраструктуры. При этом отсутствие прорывного развития в технологиях систем хранения данных и медленная эволюция интерфейсов не позволят удовлетворить все потребности пользователей в хранении данных, что обещает хорошее будущее для роста рынка в целом.

Расширение рынка внешних дисковых систем хранения данных возможно не только за счет компаний из Юго-Восточной Азии, но и за счет локальных игроков, которые быстро наращивают технологический потенциал и в скором времени, вероятно, смогут создавать сложные системы.

## *Персональные компьютеры*

Своего максимального значения рынок ПК (настольные и портативные компьютеры) достиг в 2011 году, но уже через два года существенно уменьшил объемы. В 2014 году рынок продолжил сокращаться, при этом вследствие роста спроса на планшеты в сегменте домашних пользователей темпы падения поставок ноутбуков оказались существенно выше тех же показателей по настольным ПК. Общее падение поставок связано со стагнацией спроса и насыщением рынка, что вызвано отсутствием фундаментальных причин для начала процесса замены уже существующего парка оборудования.

Согласно методологии IDC, рынок ноутбуков состоит из: традиционных ноутбуков с полноценной компонентной базой; ультратонких устройств толщиной не более 21 мм, при этом обладающих функциональностью традиционных компьютеров и мобильностью планшетов; ноутбуков с механизмом трансформации в планшетный ПК; а также нетбуков – компактных устройств на базе процессоров Intel Atom. С появлением планшетов можно говорить о том, что категория нетбуков практически перестала существовать.

Сегменты ультратонких ноутбуков и ноутбуков-трансформеров появились на рынке относительно недавно и пока остаются нишевыми продуктами с незначительным уровнем спроса. Причиной тому является высокая цена на устройства и отсутствие вариантов существенного удешевления. Самым крупным и наиболее стабильным сегментом рынка ноутбуков являются бюджетные устройства с диагональю 15 дюймов.

Рынок настольных компьютеров сохраняет темпы спада, при этом продолжает увеличиваться доля моноблоков. Коммерческий сегмент остается основным потребителем настольных компьютеров, в то время как домашние пользователи отдают предпочтение ноутбукам. Так как бюджеты компаний и расходы на ИТ находятся в непосредственной зависимости от макроэкономических показателей, а ситуация в экономике продолжает оставаться сложной, многие организации откладывают закупки новой техники. Свидетельством этому является резкое сокращение тендерной активности в государственном секторе.

Ценовая эрозия оказывает настолько негативное влияние на стагнирующий рынок, что для некоторых производителей рынок ПК и вовсе перестает быть приоритетным. Так как на падающем рынке небольшие производители находятся в еще более сложной ситуации, чем крупные, ожидается дальнейшая консолидация и сокращение числа игроков на рынке.

## *Планшеты*

С 2010 года по 2013 год российский рынок планшетных компьютеров развивался стремительными темпами – объем его увеличился с 196,65 млн. до 2,95 млрд. долларов. Однако с начала 2014 года недорогие ноутбуки и смартфоны с большими экранами стали составлять заметную конкуренцию планшетами. Сейчас рынок планшетов сокращается как в штучном, так и денежном выражении. В штучном выражении падение связано с постепенным насыщением рынка в Москве и крупных городах, а в денежном – обусловлено значительным расширением предложений в бюджетном сегменте и увеличением доли брендов второго уровня.

Многие производители достаточно тяжело адаптируются к отрицательным темпам роста и продолжают поддерживать высокие объемы отгрузок, создавая серьезные складские запасы. Часть производителей руководствуется тем, что бурный рост спроса на планшеты

прошел, и пересматривает свои бизнес-планы, сокращая отгрузки и уменьшая давление на каналы дистрибуции.

Главной тенденцией 2014 года стало проникновение на рынок планшетных компьютеров азиатских и российских производителей, не уступающих по качеству продукции известным западным брендам. При этом продукция таких компаний стоит существенно дешевле. Планшетные ПК теперь доступны потребителям с любым бюджетом. Самым крупным сегментом рынка являются 7-дюймовые устройства по цене 50-70 долларов.

На сегодняшний день сегмент планшетных ПК ориентирован на домашних пользователей, большинство из которых потребляет готовый контент. В этом отношении планшет проще в использовании, более эргономичен и привлекателен по цене, чем персональные компьютеры. Данные факторы способствуют активному росту популярности планшетных устройств. Проникновение планшетов в бизнес-сегмент идет медленными темпами. Коммерческий сектор пока лишь присматривается к планшетным ПК, а наибольший интерес вызывают устройства «два в одном» (гибрид планшета и ноутбука).

Самой популярной операционной системой в планшетных ПК является Android, доля которой составляет более 85%. Операционная система Apple iOS занимает вторую позицию с долей около 10%, на третьем месте располагается Windows, занимающая менее 5% рынка. Рост популярности планшетов на базе Windows положительно скажется на доле этих устройств в коммерческом секторе, поскольку платформа от Microsoft облегчает интеграцию с точки зрения программной инфраструктуры.

### *Периферийные устройства*

Рынок периферийных устройств в России сократился в 2013 году на 4,8% в количественном и на 3,7% в денежном выражениях, или до 3 985 778 единиц на сумму 982,64 млн. долларов.

Основными тенденциями на рынке периферии в 2013 году стали сокращение продаж монофункциональных устройств (принтеров, копиров и сканеров) и рост продаж многофункциональных устройств (МФУ); переход от струйных устройств начального уровня к более дорогим, а также общее снижение доли и объемов струйных принтеров. Единственным сегментом рынка периферийных печатных устройств, показавшим по итогам 2013 года двузначные темпы роста, стали цветные лазерные принтеры и МФУ на их основе. Снижение средней цены на данные устройства дает основания прогнозировать дальнейший рост их поставок.

В 2014 году рынок продолжил сокращаться. Падающий рубль существенно уменьшил покупательную способность частных пользователей, выдвинув на первый план корпоративных клиентов. Объемы продаж струйных устройств снижаются вследствие постепенного «вымывания» с рынка струйных устройств входного уровня (с ценой менее 100 долларов) по причине их нерентабельности для производителей, в то же время растут продажи струйных принтеров и МФУ, оснащенных системой непрерывной подачи чернил.

В текущих условиях конечные пользователи стремятся к снижению затрат на периферию при одновременном повышении ее эффективности. Среди домашних пользователей и компаний малого бизнеса будут пользоваться спросом недорогие МФУ с возможностями цветной печати и низкой стоимостью владения.

Если брать в расчет количество установленной периферии на душу населения в странах Западной Европы (почти вдвое превышает российские показатели), то российский рынок печатных и периферийных устройств еще далек от насыщения. Постепенный переход от монохромных принтеров к цветным продолжится и затронет офисную инфраструктуру. Услуги по управлению печатью приобретают все большую популярность; кроме того, в корпоративной среде наблюдается постоянный рост спроса на МФУ с расширенным функционалом.

Развитие рынка средств визуализации будет влиять и на рынок печати, что приведет к росту интереса к мобильной печати и возможностям использования облачных решений в печатных устройствах.

### *Смартфоны и мобильные телефоны*

Продажи смартфонов в России впервые превысили продажи обычных мобильных телефонов в первом квартале 2014 года. Всего же по итогам года доля смартфонов превысит 60% от общего объема российского рынка мобильных телефонов (около 42 млн. штук).

В денежном выражении (розничные цены без учета НДС) объем рынка мобильных телефонов в 2013 году составил 6,63 млрд. долларов. Сходные результаты ожидаются и в 2014 году. Если в прошлом году на смартфоны пришлось более 80% от объема рынка в денежном выражении, то в 2014 году этот показатель может превысить 90%.

Падение курса рубля безусловно окажет значительное влияние на рынок мобильных телефонов. По прогнозам IDC, главной тенденцией на данном рынке станет смещение спроса в сторону недорогих моделей смартфонов, но не сокращение спроса на смартфоны как таковые. Общее количество проданных телефонов в 2015 году может незначительно снизиться. Около 75% всех проданных телефонов будут составлять смартфоны.

Продажи обычных мобильных телефонов сокращаются стремительными темпами. Количество проданных в 2014 году телефонов будет чуть ли не вдвое меньше аналогичных показателей предшествующего года. Падение данного сегмента рынка в денежном выражении будет еще более существенным.

### **Будущее и влияние Третьей платформы**

По прогнозам IDC, дальнейшее развитие рынка корпоративного оборудования в России будет во многом связано с продуктами, предназначенными для использования в среде ЦОД. Небольшие организации будут постепенно отказываться от собственных серверных комнат и пользоваться услугами коммерческих ЦОД. Крупные организации чаще используют собственные центры обработки данных.

Конвергентные платформы, в основе которых лежат совместимые и интегрированные аппаратные средства и ПО, будут пользоваться большим спросом, чем разобщенные продукты от многочисленных производителей. Здесь есть потенциал для развития отечественной программной и аппаратной разработки, а также большего использования решений китайских поставщиков.

Рост использования мобильных телефонов и планшетов, а также наличие возможностей подключения к Интернету широкого спектра устройств, существенно увеличат интернет-

траффик. В условиях стремительного роста траффика приоритетным направлением инвестиций для предприятий и операторов связи в ближайшие пять лет станет модернизация сетей и сетевой архитектуры.

Мобильные, облачные и социальные технологии будут способствовать изменениям в повседневной практике ведения бизнеса. Привычный офис перестанет быть необходимостью для осуществления все большего числа рабочих процессов. Это, в свою очередь, скажется и на структуре спроса на ИТ-оборудование.

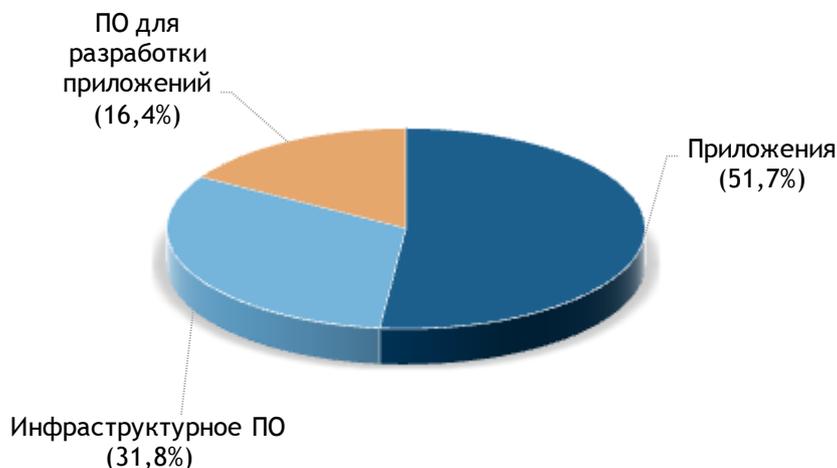
## Рынок производителей программного обеспечения

### Итоги и основные тенденции

Российский рынок ПО демонстрировал уверенные темпы роста вплоть до 2012 года, прибавляя ежегодно в среднем по 17%. В 2013 году на фоне общей неблагоприятной экономической ситуации и спада в производственном секторе рост рынка ПО замедлился, но достиг своего максимального исторического значения в 4,99 млрд. долларов. Более половины этой суммы приходится на различные приложения, около 30% – на инфраструктурное ПО, чуть менее 20% – ПО для разработки приложений.

## РИСУНОК 8

### Расходы по категориям ПО в России в 2013 году



Источник: IDC, IDC CEE Black Book, Q2 2014

В сегменте приложений самыми востребованными в 2013 году были решения для автоматизации систем управления предприятием: системы управления ресурсами предприятия (514,39 млн. долларов), системы бизнес-аналитики (210,05 млн. долларов) и приложения по управлению производственными операциями (134,98 млн. долларов). Наибольшим спросом такие решения пользовались у крупных компаний, на долю которых

пришлось около двух третей всего рынка. Среди наиболее активных потребителей были компании, занятые в производстве, розничной торговле, энергетике, транспортных и бизнес-услугах. Государственный сектор продемонстрировал в 2013 году наибольший рост затрат на данный тип ПО, превысив аналогичные показатели предыдущего года на 50%.

Продолжил расти и рынок ПО безопасности несмотря на усилившуюся конкуренцию со стороны альтернативных систем защиты, таких как аппаратные средства и услуги безопасности. В 2013 году он прибавил 9,2%, достигнув отметки в 412,62 млн. долларов, при этом наибольший вклад внесли решения для защиты рабочих станций, на долю которых пришлось 56,6% всего рынка ПО безопасности. Также существенное влияние на рост рынка оказал спрос на защиту сетей, системы мониторинга управления уязвимостями и решения по защите сообщений. В дальнейшем гибридный подход к обеспечению безопасности будет преобладать, а организации будут сами решать, какой из способов защиты для них более выгоден экономически при той или иной ИТ-инфраструктуре.

Несмотря на небольшой спад в 2012 году на рынке систем хранения данных, продажи ПО хранения данных в 2013 году показали рост почти в 19%. Высокие темпы роста и значительное количество незадействованных серверных мощностей в стране привлекли на рынок новых поставщиков, таких как Kaseya, OpenText и RedHat. Хранение данных в облаке, решения по дедупликации, виртуализация ПО и систем хранения данных стали более востребованы в России в прошлом году. В ближайшие годы все перечисленные технологии позволят компаниям сделать свои системы хранения данных более производительными, простыми в управлении и занимающими гораздо меньше места. Ожидается, что распространение виртуализации и внедрение облачных технологий, а также рост проектов, связанных с большими данными, заставит компании производить дальнейшие инвестиции в ПО хранения данных.

Как для российских, так и для зарубежных поставщиков ПО в настоящий момент существуют два ключевых направления исследований и разработок. Первое из них – ПО как услуга. Постепенно все основные приложения становятся доступными по требованию через Интернет и все реже приобретаются как резидентные программы, устанавливаемые на конкретный компьютер. Второе направление – предоставление доступа к приложениям через мобильные устройства: версии ПО, которые можно запустить через телефон или планшет, работающий на iOS, Android или иной мобильной операционной системе.

ПО с открытым исходным кодом давно привлекает российских пользователей как возможность избежать зависимости от какого-либо одного зарубежного поставщика. Существует множество примеров внедрения подобных решений у заказчиков в государственном секторе. Главная сложность здесь всегда заключалась в наличии квалифицированных специалистов, необходимых не только для создания, но и поддержки и обновления данных решений. В ближайшем будущем представляется весьма вероятным рост интереса к решениям с использованием ПО с открытым исходным кодом в сферах, имеющих стратегическое значение для государства.

Постепенно процесс принятия решений о приобретении данного типа ПО переходит от технических руководителей к руководителям, отвечающим за сферы, для которых эти продукты предназначены. Отчасти это связано с тем, что внедрять подобного рода новые приложения становится все проще и быстрее. Кроме того, директора таких направлений, как маркетинг, финансы, логистика, начинают осознавать, что успех их деятельности все больше зависит от умения пользоваться информационными технологиями.

Инвестиции со стороны крупных компаний до сих пор определяют большую часть рынка ПО в России, тем не менее, доля затрат со стороны среднего и малого бизнеса продолжает увеличиваться. Крупные компании уже прошли основную фазу автоматизации своих бизнес-процессов, и интерес поставщиков ПО уже не первый год направлен на привлечение клиентов малого и среднего бизнеса. Большинство поставщиков ПО, работающих на российском рынке, имеют специализированные решения для средних и малых предприятий. Кроме того, использование облачной модели делает автоматизацию бизнес-процессов этих компаний существенно более доступной.

## Будущее и влияние Третьей платформы

Модель потребления ПО заказчиками кардинально изменится. Заказчики постепенно будут переходить от покупки лицензий к подписке на приложения. Механизм подписки со временем также претерпит изменения – заказчики смогут выбирать различные опции использования приложений (платить за однократное использование, за час, за определенный объем трафика и т.п.).

Процесс использования облачных технологий в России значительно отстает от мировых показателей. В общей структуре рынка ПО затраты на облачные решения не превышают нескольких процентов. Крупный российский бизнес пока с трудом отказывается от внутренних корпоративных решений. Наиболее вероятным является сценарий использования гибридных облаков, при котором отдельные подразделения в компании будут использовать облачные сервисы. Такая модель уже сегодня реализуется и будет продолжать развиваться. Приложения, не являющиеся критичными для бизнеса, такие как почта, управление кадрами, проведение электронных закупок и оптимизация цепочек поставок, переносятся в публичные облака.

Компании малого и среднего бизнеса будут более активно мигрировать на облачную модель поставки ПО, руководствуясь принципом минимизации расходов на ИТ и гибкостью потребляемых ресурсов. Это важно в период экономической неопределенности.

В мобильных версиях основных приложений будет наблюдаться существенное расширение функционала и возможностей доступа.

Предоставление доступа к корпоративным ресурсам различным группам пользователей в компании, а не только топ-менеджерам определяет дальнейшее развитие рынка мобильных приложений. Основными задачами становятся использование мобильных приложений сотрудниками, предоставляющими услуги вне офиса. Использование корпоративных мобильных приложений этой группой сотрудников позволяет повысить эффективность их работы, минимизировать влияние человеческого фактора и ошибок, работать с актуальной информацией в режиме, приближенном к реальному времени. Следующим этапом развития мобильности является передача данных в систему не только от мобильных пользователей, но и от устройств. Разработчики мобильных приложений должны учитывать и эту тенденцию.

Софтверные компании будут стараться максимально индивидуализировать отношения со своими клиентами. Все больше программного обеспечения будет продаваться непосредственно заказчикам через всевозможные магазины приложений. Это, в свою очередь, может качественно изменить роль партнеров в России. Одной из возможных моделей бизнеса для них станет оказание услуг консалтинга, другой – продажа дополнительных услуг, связанных с тем или иным решением, приобретаемым заказчиком.

## Рынок ИТ-услуг (консалтинг, аутсорсинг, системная интеграция)

### Итоги и основные тенденции

Несмотря на крупные инвестиционные проекты, такие как «Электронное правительство» и зимние Олимпийские игры в Сочи, а также сохранявшиеся высокие цены на нефть, рынок ИТ-услуг в 2013 году показал наименьшие темпы роста за последние несколько лет и остановился на отметке 7,73 млрд. долларов, что лишь на 8,1% больше, чем годом ранее.

Российский рынок ИТ-услуг по-прежнему недостаточно прозрачен, так как многие российские компании-поставщики раскрывают далеко не все подробности своей деятельности. Во многих проектах, связанных с новыми технологиями, имена заказчиков не раскрываются по условиям соглашений о соблюдении конфиденциальности и остаются недоступными общественности.

Непростые отношения с Западом вновь подчеркнули необходимость снижения зависимости России от западных ИТ-систем, расширения разработки собственных решений с открытым кодом, укрепления ИТ-инфраструктуры, особенно в государственном секторе и военно-промышленном комплексе. Тем не менее, несмотря на сложившуюся ситуацию, основные международные высокотехнологичные компании продолжают заниматься в России масштабными проектами. Ожидается, что в ближайшие годы рынок ИТ-услуг будет сильно зависеть от экономической ситуации в стране, наличия крупных государственных проектов.

### РИСУНОК 9

#### Расходы по базовым рынкам ИТ-услуг в России в 2013 году



Источник: IDC, Russia IT Services Market 2014-2018 Forecast and 2013 Analysis, 2014

Наибольшую долю рынка ИТ-услуг по-прежнему занимает системная интеграция. Проекты в области системной интеграции являются, как правило, продолжительными, сложными и дорогостоящими. Рост ИТ-ресурсов и спрос на их централизацию будет требовать новых проектов, связанных с системной интеграцией.

Доля рынка услуг поддержки, связанных с установкой нового оборудования и программного обеспечения, будет снижаться с сокращением маржинальности дохода от этих услуг. Стабильным спросом по-прежнему будут пользоваться услуги по обслуживанию оборудования.

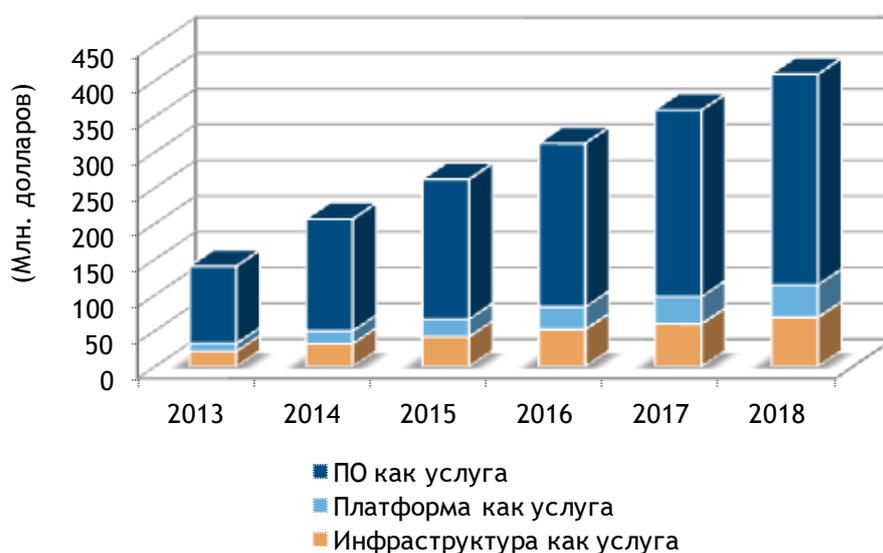
Доля сегмента ИТ-обучения и тренингов будет сокращаться по мере увеличения недорогих онлайн-курсов и возможности бесплатного обучения в социальных сетях.

По сравнению с западными странами, доля аутсорсинга на российском рынке ИТ-услуг остается достаточно малой. Преимущества облачных технологий, такие как возможность быстро получить ИТ-инфраструктуру в аренду, использовать ее по требованию и оплачивать по факту потребления, известны пользователям, однако многие российские организации все еще опасаются внедрять эти технологии, что связано с отсутствием общей культуры аутсорсинга, а также вопросами безопасности.

Темпы роста облачных услуг будут существенно превышать темпы роста традиционных ИТ-услуг. Преимущества облачных технологий, такие как возможность быстро получить ИТ-инфраструктуру в аренду, использовать ее по требованию и оплачивать по факту потребления, очевидны многим пользователям, однако, многие российские организации все еще опасаются внедрять эти технологии. Отчасти это связано с отсутствием общей культуры аутсорсинга, а также вопросами безопасности. Доля проектных затрат в частных облаках все еще очень высока.

## РИСУНОК 10

### Расходы на публичные облачные услуги в России



Источник: IDC, Russia Cloud Services Market 2014-2018 Forecast and 2013 Analysis, 2014

К сервисам на базе публичных облаков прибегают, в первую очередь, компании среднего и малого бизнеса. Для них переход к облачной модели не воспринимается как нежелательный с точки зрения безопасности, но наоборот, как шаг в сторону более качественной защиты информационных активов, так как они начинают пользоваться лицензионным программным обеспечением.

Крупные российские организации, напротив, менее охотно прибегают к услугам публичных облаков и в основном строят частные облака. На текущем этапе развития ИТ в России облачные технологии в основном используются для поддержки не критичных для бизнеса приложений и тестовых сред.

### Будущее и влияние Третьей платформы

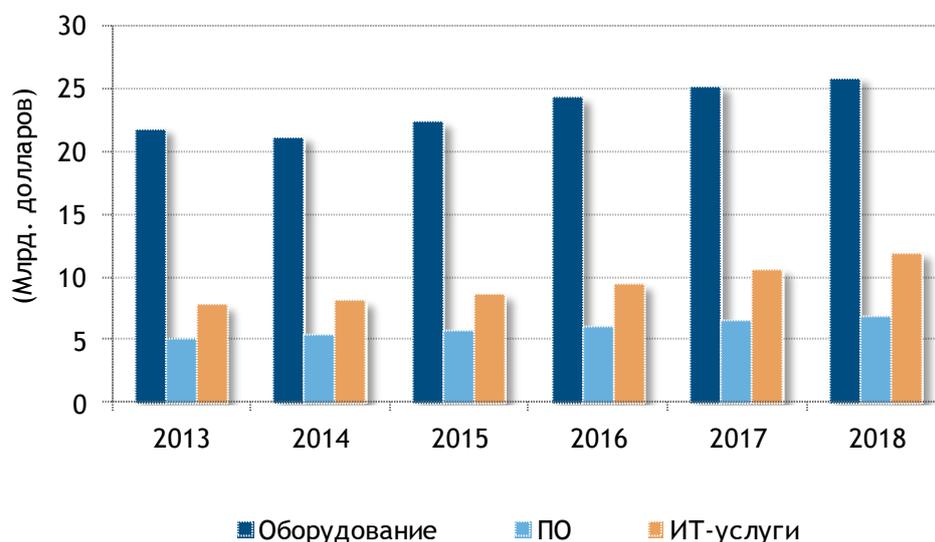
С одной стороны, поставщики ИТ-услуг как высокотехнологичные компании начинают внедрять у себя новые технологии Третьей платформы для того, чтобы иметь возможность апробировать их и продемонстрировать заказчику. Так, многие системные интеграторы в России переводят свою ИТ-инфраструктуру в облако и развивают мобильные технологии. Большинство поставщиков начали осуществлять поддержку пользователей не только по телефону и электронной почте, но и через социальные медиа. Технологии больших данных поставщики ИТ-услуг используют для того, чтобы оптимизировать свою профессиональную деятельность, например, прогнозировать сбои в оборудовании клиентов и предоставлять услуги проактивно.

С другой стороны, поставщики ИТ-услуг все больше занимаются консалтингом, обучением и внедрением решений на технологиях Третьей платформы. Растет спрос на предоставление

услуг облачного хостинга. Появляются новые виды услуг – таких как услуги облачных брокеров. Облачный брокер выступает посредником между облачными провайдерами и облачными потребителями, занимается интеграцией облачных сервисов от различных производителей, управляет использованием, производительностью и безопасностью комплексного облачного решения. Внедрение мобильных решений требует от поставщиков ИТ-услуг новых проектов по управлению мобильными устройствами, стимулирует разработку ПО на заказ. Все большее число российских поставщиков ИТ-услуг начинают заниматься большими данными – готовят специалистов и создают центры компетенции в этой области.

## РИСУНОК 11

### Расходы на ИТ в России



Примечание: Данные представлены из последнего официально опубликованного прогноза IDC в постоянных долларах и основаны на фиксированном курсе 31,89 рублей к 1 доллару США. С начала 2014 года до времени составления этого обзора средний курс рубля по отношению к доллару составил 36,67, а аналитики российского отделения IDC пересмотрели прогноз по многим категориям в сторону понижения. Обновленный прогноз должен быть опубликован в декабре текущего года.

Источник: IDC, IDC CEE Black Book, Q2 2014

В структуре российского рынка ИТ оборудование сохранит доминирующую роль, а развитие сегмента будет следовать общемировым тенденциям. Традиционные настольные компьютеры будут замещаться ноутбуками и ультрабуками, а распространению различных мобильных устройств будет способствовать выпуск низкобюджетных моделей азиатскими производителями. Необходимость хранения персональных данных граждан исключительно на территории РФ потребует открытия дополнительных центров обработки данных и обеспечит стабильный спрос на различные виды серверного и сетевого оборудования и системы хранения данных. Сохранится спрос на печатно-копировальную технику, в особенности МФУ.

В сегменте ПО востребованными будут решения для обеспечения безопасности и управления гетерогенной инфраструктурой, включающей в себя рабочие станции, мобильные устройства, виртуальные и облачные среды. Высокий спрос сохранится на различные категории решений для работы с информацией, включая базы данных, аналитические приложения, системы отчетности. Традиционные офисные приложения (например, пакет MS Office) будут все больше распространяться по модели ПО как услуга. Спрос на решения для управления ресурсами предприятия и взаимоотношениями с

клиентами будет обеспечиваться за счет вывода на рынок специализированных отраслевых решений и облачной модели доставки.

Повышающаяся сложность информационных систем и отсутствие в штате большинства компаний персонала с компетенциями, необходимыми для их эффективного внедрения и поддержки, обеспечит стабильно растущий спрос на рынке ИТ-услуг. Активно будет развиваться направление ИТ-аутсорсинга, в том числе в сфере обеспечения комплексной безопасности инфраструктуры.

### ***Объем экспорта на российском рынке информационных технологий***

По оценке некоммерческого партнерства "Руссофт", экспорт российского ПО и услуг по его разработке в 2013 году вырос на 15% и составил 5,2 млрд. долларов, а к 2015 году увеличится до 7,2 млрд. долларов.

IDC считает эту оценку существенно завышенной. В первую очередь, это связано с различиями в таксономии. Под экспортом ПО из России IDC понимает оборот от продажи лицензий и их поддержки. Программы, разработанные отечественными фирмами и встраиваемые в зарубежные DSP-процессоры, не относятся к экспорту ПО. Оказание ИТ-услуг зарубежным компаниям, по таксономии IDC, также относится к экспорту ПО, а не к ИТ-услугам. При этом к ИТ-услугам относятся не только написание программного кода под заказ, но и услуги по консалтингу, внедрению, тестированию, обучению и т.д. Написание ПО сотрудниками разработческих центров зарубежных компаний на территории России, согласно таксономии IDC, не относится к категории "экспорт ПО".

IDC оценивает объем экспорта ПО из России в 2013 году на уровне 980 млн. долларов., а объем экспорта ИТ-услуг на уровне 1,2 млрд. долларов.

Учитывая кризисный период на российском рынке, IDC предполагает, что большее число компаний будут ориентироваться на зарубежные рынки, в результате чего экспорт ПО в долларовом выражении увеличится к 2018 году примерно на 8%, в то время как российский рынок ИТ-услуг вырастет примерно на 10%.

Экспорт ИТ-оборудования российских производителей составляет очень малую долю от объема рынка аппаратного обеспечения отечественных торговых марок. На сегодняшний день планшетные устройства некоторых российских производителей представлены на рынках стран Таможенного союза (Digma, Explay, iRU, PocketBook, Texet, Wexler). Кроме того, на рынках США и Европы присутствует российский производитель суперкомпьютеров «Т-Платформы». В 2012 году компания выиграла тендер на поставку суперкомпьютера в Государственный университет штата Нью-Йорк в Стони Брук. Однако в марте 2013 года Бюро промышленности и безопасности, подведомственное Министерству торговли США, объявило о включении «Т-Платформ» и двух филиалов компании в Германии и на Тайване в «Список организаций и лиц, действующих вопреки национальной безопасности и внешнеполитическим интересам США». Исключили из этого черного списка компанию в начале этого года.

Совокупный объем экспорта ИТ-оборудования в денежном выражении в 2013 году, по данным IDC, не превысил 10 млн. долларов. Учитывая малую базу, давать численный прогноз изменению объема экспорта на период до 2018 года представляется

затруднительным, хотя в процентном выражении рост, по всей вероятности, будет выше, чем для рынка ПО и ИТ-услуг.

## Основные потребители на рынке ИТ в России: оценка уровня проникновения ИТ в различные отрасли

В структуре потребления ИТ в России по-прежнему большая роль принадлежит домашним пользователям. В 2013 году их расходы на ИТ превысили 13,41 млрд. долларов, что составляет почти 40% от общего объема рынка.

Более 90% от указанной суммы было потрачено на различные устройства, большинство из которых составили смартфоны, планшеты и персональные компьютеры. При этом затраты на планшеты и смартфоны выросли на 50,8% и 39,5%, соответственно, что выше аналогичных показателей по всем прочим типам оборудования. Суммарно на эти устройства пришлось 8,01 млрд. долларов, или почти 60% всех расходов домашних пользователей на ИТ в 2013 году.

По величине инвестиций в ПО домашние пользователи занимают второе место. Основная доля их затрат в этом сегменте приходится на системы безопасности. Домашние пользователи все отчетливее осознают необходимость защиты не только персональных компьютеров, но и планшетов, мобильных устройств, особенно, если они используют их для покупок через Интернет, банковских операций, общения в социальных сетях и потребления медиа-контента.

Второе место по объему инвестиций в ИТ в России принадлежит вертикальному рынку, представленному организациями транспортного, коммуникационного и энергетического секторов.

Транспортный сектор, особенно в крупных городах, растет благодаря государственным инвестициям, направленным на развитие системы общественного транспорта и сокращение поездок граждан на личном транспорте. Концепции по развитию городской сети платных парковок, наземного транспорта, а также метрополитена неразрывно связаны с внедрением таких технологий, как «ГЛОНАСС», решений в области управления ресурсами предприятия и взаимоотношениями с клиентами, бизнес-аналитики, а также развития интернет-сервисов.

Телекоммуникационные и медиа-компании также являются крупными ИТ-инвесторами, однако 85% затрат этих компаний на ИТ приходится на специализированное телекоммуникационное оборудование. В то же время развитие технологий связи является одним из факторов все большего распространения мобильных устройств. Телекоммуникационные компании, в частности, мобильные операторы «большой тройки», продолжают инвестировать в развитие сетей LTE. Внедрение облачных услуг требует повысить качество услуг связи. На долю телекоммуникационных компаний приходится чуть более 11% от всех затрат на ПО в стране. Основные расходы здесь приходятся на ПО безопасности, системы бизнес-аналитики и другие прикладные решения.

Крупные телекоммуникационные компании осуществляют долгосрочные инвестиции и менее подвержены действию краткосрочных экономических факторов. Планируемые изменения в законы о персональных данных и о доступе спецслужб к

телекоммуникационным сетям могут вызвать значительное увеличение инвестиций в этот сектор.

Расходы на ИТ в энергетическом секторе связаны, в основном, с модернизацией существующей инфраструктуры за счет внедрения решений бизнес-аналитики, направленных на формирование динамичной системы оплаты, перераспределение нагрузок и создание так называемых «интеллектуальных сетей».

Самым быстрорастущим вертикальным рынком по итогам 2013 года стал рынок розничной торговли, продемонстрировавший увеличение объемов инвестиций в ИТ на 15,2%. Развитие мобильных технологий, дальнейшее распространение ИТ-аутсорсинга, внедрение аналитических решений и использование облачных вычислений являются основными направлениями в развитии ИТ-инфраструктуры для компаний розничной торговли.

Быстрый рост наблюдается в секторе онлайн-торговли. Такие компании как Ozon, Wildberries и «Юлмарт» доказали, что интернет-магазины способны расположить к себе покупателей и справиться с проблемами онлайн-платежей и доставки. В данном секторе растет спрос на создание приложений (в том числе мобильных), которые могут использоваться для реализации сквозных функций выбора и доставки одним кликом товаров из каталога интернет-магазинов. Также компании внедряют решения по оптимизации работы с поставщиками. Кроме того, розничная торговля может стать одной из первых отраслей по реализации концепции «Интернет вещей».

Внедрение передовых ИТ-решений становится критичным для успешного функционирования онлайн-магазинов. Проблема эффективной работы службы доставки товаров, купленных в Интернете, решается с помощью внедрения комплексных ИТ-решений, обеспечивающих эффективное планирование маршрутов, дистанционный мониторинг транспортных средств и минимизацию потерь, связанных с неэффективной логистикой.

Крупным заказчиками ИТ-оборудования традиционно являются банки и другие финансовые организации. По итогам 2013 года на их долю приходится более 5% всех затрат на оборудование, причем затраты здесь распространяются на множество технологических сегментов, включая корпоративные сети, серверы всех типов, принтеры и МФУ, мониторы и персональные компьютеры, а также внешние дисковые системы хранения.

Финансовые организации традиционно являются движущей силой рынка ИТ-услуг и занимают на нем долю более 20%. В 2013 году банки и другие финансовые учреждения потратили на ИТ-услуги 1,7 млрд. долларов. Всего же за последние три года совокупный объем затрат данных учреждений на ИТ-услуги превысил 4,4 млрд. долларов. Банки, страховые компании и другие финансовые организации инвестируют в консолидацию ИТ-инфраструктуры, автоматизацию бизнес-процессов, защиту коммерческой тайны и персональных данных, а также решения, направленные на повышение лояльности клиентов. Как правило, банки уже располагают продвинутой ИТ-инфраструктурой, что ограничивает их потребность в новых значительных инвестициях.

Российские банки все больше переносят операции филиалов на удаленные каналы – банкоматы, киоски, онлайн- и мобильный банкинг. Предоставление клиентам возможностей самостоятельного осуществления финансовых операций является одной из важных задач для отрасли. Внедрение модульного подхода в ключевых системах банковского

обслуживания одновременно с частичным переходом критически важных расчетов в частные облачные среды станет основополагающим условием для анализа поведения клиентов в режиме реального времени в целях обеспечения каналов предложения и линеек продуктов.

Стремясь к оптимизации бизнес- и технологических процессов, предприятия производственного вертикального рынка вкладывают средства в решения бизнес-аналитики, ПО прикладных систем предприятий и безопасности. Начиная с 2010 года темпы роста промышленного производства в России неизменно снижались, достигнув к 2013 году 0,1%. С введением в отношении России санкций и принятой в стране программой по импортозамещению, а также запретом на ввоз в Россию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, ситуация начала меняться. Многие производственные компании стали задумываться об обновлении своей ИТ-инфраструктуры, а предприятия военно-промышленного комплекса, поддерживаемые капиталовложениями со стороны государства, начали тратить все больше средств на разработку ИТ-продуктов.

В оборонной отрасли и автомобильной промышленности российские производители традиционно инвестируют значительные средства в ИТ. По-прежнему востребованы системы управления ресурсами предприятия, управления жизненным циклом продукции (PLM) и оперативного управления производством (MES). С их помощью самые успешные производственные компании смогли обеспечить оптимизацию бизнес-процессов и увеличить производительность. Также востребована системная интеграция, которая становится важным шагом на пути к облачной архитектуре и сопутствующей ей экономии средств.

Стабильными и желанными клиентами для поставщиков ИТ-услуг остаются государственные организации. Намечающееся снижение потока инвестиций со стороны частных компаний отчасти способно компенсировать государство, принявшее программу развития ИТ-отрасли до 2025 года и считающее ее важным элементом в развитии страны. Масштабные проекты, связанные с поставками оборудования, системной интеграцией, сетевой интеграцией и консалтингом, будут осуществляться государственными заказчиками.

В период неблагоприятной экономической конъюнктуры инвестиции в образование и здравоохранение имеют тенденцию к снижению. Однако проходящие в рамках реорганизации этих отраслей консолидация и интеграция сопряжены с необходимостью значительных вложений в ИТ-инфраструктуру, которая ранее была весьма слабо развита. Ожидается, что ИТ-бюджеты в данных сегментах не подвергнутся сокращению. В частности, реструктуризация учреждений образования и здравоохранения предусматривает объединение серверов, хранилищ информации и учетных систем в единое информационное пространство.

## РИСУНОК 12

### Расходы на ИТ по отраслям экономики России в 2013 году



Источник: IDC, Russia Vertical Markets 2013-2018 IT Spending Forecast, 2014

Резкое ухудшение экономической конъюнктуры в конце 2014 года привело к коррекции отраслевых трендов на российском рынке ИТ. В дополнение к описанным выше долговременным факторам отраслевой специфики разворачивается ряд дополнительных тенденций, связанных с реакцией различных отраслей на действие двух основных неблагоприятных макроэкономических факторов – девальвации национальной валюты (в значительной степени привязанной к мировым ценам на нефть) и санкций в отношении России, вводимых поэтапно США и ЕС.

Заблокировав крупным российским банкам доступ на рынки капитала, санкции резко затруднили возможности поиска финансирования как для российских компаний, так и для российских проектов за рубежом. Так, в августе 2014 года «Роснефть» запросила у правительства России кредит в размере 42 млрд. долларов, назвав в качестве причины необходимость противостоять санкциям.

Недостаток источников средств для инвестиций окажет влияние на потребителей ИТ в различных секторах экономики, приведет к снижению числа новых проектов, затронет циклы обновления инфраструктуры и планы модернизации. В госсекторе следует ожидать коррекции ИТ-бюджетов местных органов власти. В нефтегазовом секторе ожидается снижение спроса на ИТ в результате запрета на поставку оборудования и услуг в поддержку долгосрочных проектов разведки и разработки новых видов сырья. В связи с ограничениями импорта замедляется рост и возможно снижение объема ИТ-инвестиций в розничной торговле, тогда как в энергетике, банковской и транспортной сферах сокращения ИТ-бюджетов системообразующих для российской экономики организаций не предвидится.

Девальвация российской валюты в то же время дает краткосрочное преимущество всем российским производителям, конкурирующим на рынке с импортом. Дополнительный эффект того же рода создают российские санкции против импорта продуктов питания из

Европы. Пищевая промышленность и агропромышленный комплекс в целом могут оказаться в выигрыше от создавшейся ситуации. Впоследствии некоторые другие отрасли промышленности могут также получить преимущество по мере значительного роста цен на импортируемые продукты.

## Крупнейшие игроки российского рынка ИТ, глобальные и отечественные

### *Международные компании*

Российский рынок ИТ входит в число 15 крупнейших в мире, и большинство крупнейших поставщиков оборудования и ПО представлены на нем – или напрямую, или через партнеров. На долю этих компаний приходится подавляющее большинство ИТ-продуктов, потребляемых в стране, как, впрочем, и во многих других странах.

Каждый из крупнейших международных поставщиков имеет свою собственную экосистему в России, в которой его продукты формируют платформы или продуктовые ниши, позволяющие менее крупным игрокам создавать и продвигать свои решения. Большинство крупных компаний имеют сети партнеров по продажам и обслуживанию, а также обученных и сертифицированных специалистов по их продукции.

В число международных компаний-поставщиков, присутствующих на российском рынке, входят:

- Accenture ([www.accenture.com/ru-ru](http://www.accenture.com/ru-ru))
- Acer ([www.acer.ru](http://www.acer.ru))
- Alcatel-Lucent ([www.alcatel.ru](http://www.alcatel.ru))
- Apple ([www.apple.com/ru](http://www.apple.com/ru))
- ASUS ([www.asus.com/ru](http://www.asus.com/ru))
- Atos ([www.ru.atos.net](http://www.ru.atos.net))
- BDO ([www.bdo.ru](http://www.bdo.ru))
- Brother ([www.brother.ru](http://www.brother.ru))
- Canon ([www.canon.ru](http://www.canon.ru))
- Check Point ([www.rus.checkpoint.com](http://www.rus.checkpoint.com))
- Cisco ([www.cisco.com/web/ru](http://www.cisco.com/web/ru))
- Citrix ([www.citrix.ru](http://www.citrix.ru))
- D-Link ([www.dlink.ru](http://www.dlink.ru))
- Dell ([www.dell.ru](http://www.dell.ru))
- EMC ([www.russia.emc.com](http://www.russia.emc.com))
- Epicor ([www.epicor.com/russia](http://www.epicor.com/russia))
- Epson ([www.epson.ru](http://www.epson.ru))
- Ericsson ([www.ericsson.com/ru](http://www.ericsson.com/ru))

- ESET ([www.esetnod32.ru](http://www.esetnod32.ru))
- Fujitsu ([www.fujitsu.com/ru](http://www.fujitsu.com/ru))
- Hitachi ([www.hitachi.ru](http://www.hitachi.ru))
- HP ([www.hp.com/ru](http://www.hp.com/ru))
- HTC ([www.htc.com/ru](http://www.htc.com/ru))
- Huawei ([www.huawei.com/ru](http://www.huawei.com/ru))
- IBM ([www.ibm.com/ru](http://www.ibm.com/ru))
- IFS ([www.ifsworld.com/ru-ru](http://www.ifsworld.com/ru-ru))
- Infor ([www.ru.infor.com](http://www.ru.infor.com))
- Informatica ([www.informatica.com/ru](http://www.informatica.com/ru))
- Intel ([www.intel.ru](http://www.intel.ru))
- Juniper ([www.juniper.net/ru](http://www.juniper.net/ru))
- Kyocera ([www.kyocera.ru](http://www.kyocera.ru))
- Lenovo ([www.lenovo.com/ru](http://www.lenovo.com/ru))
- LG ([www.lg.com/ru](http://www.lg.com/ru))
- McAfee ([www.mcafee.com/ru](http://www.mcafee.com/ru))
- Microsoft ([www.microsoft.com/ru-ru](http://www.microsoft.com/ru-ru))
- NetApp ([www.netapp.com/ru](http://www.netapp.com/ru))
- NETGEAR ([www.netgear.ru](http://www.netgear.ru))
- Nokia ([www.nokia.com/ru-ru](http://www.nokia.com/ru-ru))
- Oracle ([www.oracle.com/ru](http://www.oracle.com/ru))
- Palo Alto Networks ([www.paloaltonetworks.com](http://www.paloaltonetworks.com))
- Qlik ([www.qlik.com/ru](http://www.qlik.com/ru))
- Samsung ([www.samsung.com/ru](http://www.samsung.com/ru))
- SAP ([www.sap.com/cis](http://www.sap.com/cis))
- SAS ([www.sas.com/ru\\_ru](http://www.sas.com/ru_ru))
- Software AG ([www.softwareag.com/ru](http://www.softwareag.com/ru))
- Sony ([www.sony.ru](http://www.sony.ru))
- Stratus Computer ([www.ru.stratus.com](http://www.ru.stratus.com))
- Symantec ([www.symantec.com/ru](http://www.symantec.com/ru))
- Teradata ([www.teradata.com.ru/russia](http://www.teradata.com.ru/russia))
- TP-Link ([www.tp-linkru.com](http://www.tp-linkru.com))
- Trend Micro ([www.trendmicro.com.ru](http://www.trendmicro.com.ru))
- VMware ([www.vmware.com/ru](http://www.vmware.com/ru))
- Xerox ([www.xerox.ru](http://www.xerox.ru))

- ZTE ([www.zte.ru](http://www.zte.ru))
- ZyXEL ([www.zyxel.ru](http://www.zyxel.ru))

### *Российский канал дистрибуции*

Исторически сложилось так, что импортом большей части ИТ-оборудования, потребляемого в России, занимаются компании, специализирующиеся на логистике. Данные компании обслуживают тысячи реселлеров по всей стране, а также снабжают ИТ-продуктами крупнейшие розничные сети. Наибольшее влияние на эти компании оказывают следующие факторы:

- Снижение маржинальности – в большинстве продуктовых сегментов конкуренция привела к существенному снижению маржи в канале, от которой зависит бизнес данных компаний.
- Консолидация – число компаний, способных работать в данной области, постепенно сокращается вследствие конкуренции.
- Сложности в розничном канале и у партнеров – многие ключевые заказчики данных компаний пострадали от сокращения рынка в 2013-2014 годах.
- Многие российские розничные сети бытовой электроники оказались в сложном положении, взяв на себя повышенные финансовые обязательства.
- Период валютной нестабильности в октябре и ноябре 2014 года обозначил существенные риски для игроков на рынке ИТ-дистрибуции. Многим из них пришлось снизить деловую активность, чтобы избежать финансовых потерь.

В число российских ИТ-дистрибуторов входят следующие компании:

- diHouse ([www.di-house.ru](http://www.di-house.ru))
- Elko ([www.elko.ru](http://www.elko.ru))
- Lanck ([www.lanck.ru](http://www.lanck.ru))
- Marvel ([www.marvel.ru](http://www.marvel.ru))
- MERLION ([www.merlion.ru](http://www.merlion.ru))
- MICS ([www.mics.ru](http://www.mics.ru))
- OCS ([www.ocs.ru](http://www.ocs.ru))
- Pronet ([www.pronetgroup.ru](http://www.pronetgroup.ru))
- Staten ([www.staten.ru](http://www.staten.ru))
- TechnoTrade ([www.technotrade.ru](http://www.technotrade.ru))
- Treolan ([www.treolan.ru](http://www.treolan.ru))

### *Российские игроки Третьей платформы*

Развитие сети Интернет вызвало появление рынка онлайн-информационных услуг, который начал свое развитие в России с 1994 года. Многочисленные фирмы, предоставляющие всевозможные рубрикаторы, каталогизаторы и поисковые механизмы бурно развивались, значительно увеличивая спектр услуг.

Экстенсивный рост рынка и последующая консолидация привели в итоге к формированию двух крупнейших компаний, предоставляющих самые разные услуги – от Интернет-рекламы и коммуникационных сервисов до социальных сетей и развлекательных порталов.

Крупнейшими игроками Третьей платформы в России являются:

- «Яндекс» ([www.yandex.ru](http://www.yandex.ru))
- Mail.ru ([www.mail.ru](http://www.mail.ru))

### *Российские производители ИТ-оборудования*

В 21 веке производство представляет собой сложный механизм, в котором значительную роль играют права интеллектуальной собственности и цепочки поставок, простирающиеся за границы отдельных стран и континентов. С точки зрения заказчика, не имеет значения, где произведены отдельные компоненты продукта, главную роль играет бренд. И хотя вряд ли можно утверждать в полном смысле этого слова, что в России есть собственные производители ИТ-продуктов, российских брендов на рынке представлено немало.

Первые российские бренды ПК появились более 20 лет назад. Сегодня их осталось немного. Исключение составляют нишевые игроки, подобные Kraftway и «РАМЭК», которые занимаются производством специализированных решений для военно-промышленного комплекса и органов безопасности. Поскольку рынок ПК постепенно переориентировался на портативные компьютеры, российские производители сфокусировались на рынке серверов. Российские бренды занимают сильные позиции в государственном секторе – частично это связано с введением в середине 1990-х годов правил, предписывающих заказчикам из госсектора приобретать продукты преимущественно российской сборки. Благодаря усилившемуся в России влиянию технологий Третьей платформы многие из этих брендов вновь активно заявили о себе. Вычислительная модель, используемая такими компаниями как Google и Facebook, была взята на вооружение российскими эквивалентами этих гигантов ИТ-индустрии. В отличие от корпоративного сектора, где необходим очень высокий уровень надежности и качества поддержки ИТ-инфраструктуры поставщиком, здесь на первый план выходит низкая цена оборудования. Подход к обслуживанию этого оборудования также существенно проще, чем в случае с корпоративным сектором. Массовые закупки серверов компаниями «Яндекс» и, в меньшей степени, Mail.ru и «ВКонтакте» благоприятно отразились на положении местных поставщиков в последние годы.

Также особый интерес на данном рынке представляют высокопроизводительные компьютеры. Прогресс, достигнутый в разработке микропроцессоров за последние 20 лет, существенно упростил создание высокопроизводительных машин. Для их разработки и производства используются стандартные микропроцессоры; потребность в специализированной аппаратной составляющей не велика. Важную роль на данном рынке играет программное обеспечение, необходимое для управления приложениями, требующими больших вычислительных ресурсов. В России данный нишевый рынок представлен тремя компаниями – «Т-Платформы», «РСК» и IMMERS.

Крупнейшие российские производители ИТ-оборудования включают следующие компании:

- «Аквариус» ([www.aq.ru](http://www.aq.ru))
- «РАМЭК» ([www.ramec.ru](http://www.ramec.ru))

- «РСК» ([www.rscgroup.ru](http://www.rscgroup.ru))
- «Т-Платформы» ([www.t-platforms.ru](http://www.t-platforms.ru))
- DEPO Computers ([www.depo.ru](http://www.depo.ru))
- DESTEN ([www.desten.ru](http://www.desten.ru))
- ETegro Technologies ([www.etegro.ru](http://www.etegro.ru))
- ICL ([www.icl.ru](http://www.icl.ru))
- IMMERS ([www.immers.ru](http://www.immers.ru))
- Kraftway ([www.kraftway.ru](http://www.kraftway.ru))
- MERLION (iRU) ([www.iru.ru](http://www.iru.ru))
- Trinity Solutions ([www.trinitygroup.ru](http://www.trinitygroup.ru))

### *Производители потребительской электроники*

Большинство продуктов потребительской электроники всего мира производится в Китае. Существует ряд брендов потребительской электроники и мобильных телефонов, разработанных и созданных или исключительно, или преимущественно для российского рынка. Эти продукты заполняют ниши, не занятые хорошо известными международными брендами.

Наиболее заметны из них следующие:

- 3Q ([www.3-q.ru](http://www.3-q.ru))
- Digma ([www.digma.ru](http://www.digma.ru))
- DNS ([www.dns-shop.ru](http://www.dns-shop.ru))
- Explay ([www.explay.ru](http://www.explay.ru))
- Fly ([www.fly-phone.ru](http://www.fly-phone.ru))
- iconBIT ([www.iconbit.ru](http://www.iconbit.ru))
- Irbis ([www.k-systems.ru](http://www.k-systems.ru))
- Lexand ([www.lexand.ru](http://www.lexand.ru))
- Mystery ([www.mystery-shop.ru](http://www.mystery-shop.ru))
- Oysters ([www.oysters-digital.ru](http://www.oysters-digital.ru))
- Prology ([www.prology.ru](http://www.prology.ru))
- Ritmix ([www.ritmixrussia.ru](http://www.ritmixrussia.ru))
- SUPRA ([www.supra.ru](http://www.supra.ru))
- teXet ([www.texet.ru](http://www.texet.ru))
- Treelogic ([www.treelogic.ru](http://www.treelogic.ru))
- Wexler ([www.wexler.ru](http://www.wexler.ru))

## *Российские разработчики пакетного ПО*

Учитывая размеры российской экономики, число выпускников в инженерных областях и количество россиян, работающих на руководящих должностях в ведущих мировых ИТ-компаниях, можно сказать, что в России создано относительно немного крупных и успешных компаний, продающих пакетное ПО. Отчасти это было связано с историческими проблемами в развитии бизнеса по разработке ПО в условиях недостаточной защиты от пиратства, а также в определенной мере из-за малой интеграции России в мировую экономику.

Тем не менее, такие компании появились. Как правило, истории успеха были в тех областях, где можно было использовать математические и инженерные навыки российских разработчиков. Российские компании достигли больших успехов в создании прикладных программ на основе технологий распознавания образов, приложений для управления предприятием, систем документооборота, бизнес-аналитики и инженерного ПО. При этом наибольшего международного успеха российские компании достигли, видимо, в области информационной безопасности.

Компании-разработчики пакетного ПО включают:

- «1С» ([www.1c.ru](http://www.1c.ru))
- «Аладдин» ([www.aladdin-rd.ru](http://www.aladdin-rd.ru))
- «АСКОН» ([www.ascon.ru](http://www.ascon.ru))
- «Галактика» ([www.galaktika.ru](http://www.galaktika.ru))
- «Диасофт» ([www.diasoft.ru](http://www.diasoft.ru))
- «Доктор Веб» ([www.drweb.com](http://www.drweb.com))
- «ИнтерТраст» ([www.intertrust.ru](http://www.intertrust.ru))
- «КСТ-«М-3»» ([www.m3system.ru](http://www.m3system.ru))
- «Лаборатория Касперского» ([www.kaspersky.ru](http://www.kaspersky.ru))
- «Логика бизнеса» ([www.ecm.blogic20.ru](http://www.ecm.blogic20.ru))
- «Монолит-Инфо» ([www.monolit.com/ru](http://www.monolit.com/ru))
- «ПАРУС» ([www.parus.ru](http://www.parus.ru))
- «Прогноз» ([www.prognoz.ru](http://www.prognoz.ru))
- «РЕЛЭКС» ([www.relex.ru](http://www.relex.ru))
- «Топ Системы» ([www.tflex.ru](http://www.tflex.ru))
- «ЦРТ» ([www.speechpro.ru](http://www.speechpro.ru))
- «ЦФТ» ([www.cft.ru](http://www.cft.ru))
- «ЭОС» ([www.eos.ru](http://www.eos.ru))
- АБВУ ([www.abbyy.ru](http://www.abbyy.ru))
- Acronis ([www.acronis.com/ru-ru](http://www.acronis.com/ru-ru))
- Cognitive Technologies ([www.cognitive.ru](http://www.cognitive.ru))

- DIRECTUM ([www.directum.ru](http://www.directum.ru))
- DocsVision ([www.docsvision.com](http://www.docsvision.com))
- ELMA ([www.elma-bpm.ru](http://www.elma-bpm.ru))
- InfoWatch ([www.infowatch.ru](http://www.infowatch.ru))
- Parallels ([www.parallels.com/ru](http://www.parallels.com/ru))
- Positive Technologies ([www.ptsecurity.ru](http://www.ptsecurity.ru))
- PROMT ([www.promt.ru](http://www.promt.ru))
- Terrasoft ([www.terrasoft.ru](http://www.terrasoft.ru))

### ***Российские разработчики заказного ПО***

Так как в России в 1990-х годах были определенные сложности в области разработки пакетных программных продуктов, многие крупные российские ИТ-компании занялись продажей услуг по разработке ПО, пытаясь монетизировать богатые российские ресурсы разработчиков. В настоящее время значительную часть российского рынка ИТ составляют компании, предоставляющие услуги по разработке ПО на заказ. Наиболее успешные из них входят в число крупнейших поставщиков этих услуг в Европе.

Этот рынок действительно международный, в том смысле, что клиенты, как правило, ищут поставщика не по определенному географическому месту, а по соотношению навыков исполнителя и цены на услугу.

Определенное влияние на данный сектор окажет новая государственная стратегия, направленная на увеличение доли ПО, разрабатываемого российскими компаниями, по отношению к иностранному, что предоставит некоторые дополнительные возможности российским компаниям в 2015 году. При этом снижение доверия со стороны западных партнеров к России, обусловленное последними политическими событиями, сделает оффшорный бизнес более трудным для российских компаний.

В число российских разработчиков заказного ПО входят следующие компании:

- «Аксмор» ([www.axmor.ru](http://www.axmor.ru))
- «Аплана» ([www.aplana.ru](http://www.aplana.ru))
- «Аркадия» ([www.arcadia.spb.ru](http://www.arcadia.spb.ru))
- «АСКОН» ([www.ascon.ru](http://www.ascon.ru))
- «АТАПИ Софт» ([www.atapy.ru](http://www.atapy.ru))
- «БК Софт» ([www.bcsoft.com](http://www.bcsoft.com))
- «Инрэко ЛАН» ([www.inrecolan.ru](http://www.inrecolan.ru))
- «ИСС Арт» ([www.issart.com/ru](http://www.issart.com/ru))
- «Ланит-Терком» ([www.lanit-tercom.ru](http://www.lanit-tercom.ru))
- «НИЦ СПб ЭТУ» ([www.rec-etu.com](http://www.rec-etu.com))
- «Новео» ([www.noveogroup.com/ru](http://www.noveogroup.com/ru))

- «Программные технологии» ([www.softech.ru](http://www.softech.ru))
- «Рексофт» ([www.reksoft.com/ru](http://www.reksoft.com/ru))
- «РЕЛЭКС» ([www.relex.ru](http://www.relex.ru))
- «СимбирСофт» ([www.simbirsoft.com/ruru](http://www.simbirsoft.com/ruru))
- «СофтДев СПб» ([www.softdev.ru](http://www.softdev.ru))
- «ФОРС» ([www.fors.ru](http://www.fors.ru))
- «Энтерра» ([www.enterra.ru](http://www.enterra.ru))
- Artezio ([www.artezio.ru](http://www.artezio.ru))
- Digital Design ([www.digdes.ru](http://www.digdes.ru))
- E-Style Software House ([www.estylesoft.ru](http://www.estylesoft.ru))
- Intelligence-Soft ([www.intsoft.spb.ru](http://www.intsoft.spb.ru))
- Luxoft ([www.luxoft.ru](http://www.luxoft.ru))
- MERA ([www.mera.ru](http://www.mera.ru))
- Murano Software ([www.muranosoft.ru](http://www.muranosoft.ru))
- NAUMEN ([www.naumen.ru](http://www.naumen.ru))
- Optima ([www.optima.ru](http://www.optima.ru))
- Softage ([www.softage.ru](http://www.softage.ru))
- SPIRIT ([www.spiritdsp.ru](http://www.spiritdsp.ru))

### *Российские поставщики ИТ-услуг*

В последние 20 лет подавляющее большинство российских предприятий работали с мировыми поставщиками оборудования и ПО не напрямую, а, как правило, подписывали контракты с российскими компаниями-поставщиками ИТ-услуг, которые в большей или меньшей степени брали на себя ответственность за построение решений у заказчика на основе соответствующих продуктов. Сегодня крупнейшие системные интеграторы имеют большие команды специалистов в области аппаратного и программного обеспечения и разработали широкие наборы предложений продуктов и услуг для удовлетворения потребностей своих клиентов.

Недавние события оказывают давление на этот сектор. Экономический спад и падение курса рубля в особенности негативно влияют на проекты, направленные на построение аппаратной части ИТ-инфраструктуры. Помимо этого, в последнее время ряд крупнейших заказчиков в России начали создавать свои собственные сервисные ИТ-компании в целях сокращения зависимости от системных интеграторов.

Тем не менее, учитывая ограниченную деятельность большинства международных поставщиков в России по оказанию ИТ-услуг в сочетании с дефицитом на ИТ-кадры в стране, услуги российских системных интеграторов будут сохранять решающее значение для функционирования в стране корпоративного рынка ИТ.

Ниже представлен список российских системных интеграторов:

- «Ай-Текс» ([www.i-teco.ru](http://www.i-teco.ru))
- «АйТи» ([www.it.ru](http://www.it.ru))
- «АМТ-ГРУП» ([www.amt.ru](http://www.amt.ru))
- «Армада» ([www.armd.ru](http://www.armd.ru))
- «Арсенал +» ([www.arsplus.ru](http://www.arsplus.ru))
- «АСКОН» ([www.ascon.ru](http://www.ascon.ru))
- «Астерос» ([www.asteros.ru](http://www.asteros.ru))
- «Консультационная Группа АТК» ([www.atkcg.ru](http://www.atkcg.ru))
- «БАРС Груп» ([www.bars-open.ru](http://www.bars-open.ru))
- «Борлас» ([www.borlas.ru](http://www.borlas.ru))
- «Восход» ([www.voskhod.ru](http://www.voskhod.ru))
- «Галактика» ([www.galaktika.ru](http://www.galaktika.ru))
- «НТЦ Галэкс» ([www.galex.ru](http://www.galex.ru))
- «ДиалогНаука» ([www.dialognauka.ru](http://www.dialognauka.ru))
- «Диасофт» ([www.diasoft.ru](http://www.diasoft.ru))
- «ИНЛАЙН ГРУП» ([www.inlinegroup.ru](http://www.inlinegroup.ru))
- «ИнтерТраст» ([www.intertrust.ru](http://www.intertrust.ru))
- «Информзащита» ([www.infosec.ru](http://www.infosec.ru))
- «Инфосистемы Джет» ([www.jet.msk.su](http://www.jet.msk.su))
- «ИНЭК» ([www.inec.ru](http://www.inec.ru))
- «Компьюлинк» ([www.compulink.ru](http://www.compulink.ru))
- «СКБ Контур» ([www.kontur.ru](http://www.kontur.ru))
- «КОРУС Консалтинг» ([www.korusconsulting.ru](http://www.korusconsulting.ru))
- «КРОК» ([www.croc.ru](http://www.croc.ru))
- «ЛАНИТ» ([www.lanit.ru](http://www.lanit.ru))
- «Микроинформ» ([www.microinform.ru](http://www.microinform.ru))
- «Микротест» ([www.microtest.ru](http://www.microtest.ru))
- «Монолит-Инфо» ([www.monolit.com](http://www.monolit.com))
- «Открытые Технологии» ([www.ot.ru](http://www.ot.ru))
- «ОТР» ([www.otr.ru](http://www.otr.ru))
- «Парма-Телеком» ([www.parma-telecom.ru](http://www.parma-telecom.ru))
- «Корпорация ПАРУС» ([www.parus.com](http://www.parus.com))
- «Прогноз» ([www.prognoz.ru](http://www.prognoz.ru))
- «РАМЭК» ([www.ramec.ru](http://www.ramec.ru))
- «Систематика» ([www.systematic.ru](http://www.systematic.ru))

- «Специалист» ([www.specialist.ru](http://www.specialist.ru))
- «Стинс Коман» ([www.stinscoman.com](http://www.stinscoman.com))
- «Т-Платформы» ([www.t-platforms.ru](http://www.t-platforms.ru))
- «Техносерв» ([www.technoserv.com](http://www.technoserv.com))
- «ФБ КОНСАЛТ» ([www.fbconsult.ru](http://www.fbconsult.ru))
- «ФОРС» ([www.fors.ru](http://www.fors.ru))
- «Форус» ([www.forus.ru](http://www.forus.ru))
- «ХОСТ» ([www.hostco.ru](http://www.hostco.ru))
- «ЦФТ» ([www.cft.ru](http://www.cft.ru))
- «ЭкоПрог» ([www.ecoproг.ru](http://www.ecoproг.ru))
- «Энвижн Груп» ([www.nvg.ru](http://www.nvg.ru))
- «Эр-Стайл» ([www.r-style.com](http://www.r-style.com))
- «Юнит» ([www.unitgroup.ru](http://www.unitgroup.ru))
- «ЮСК» ([www.usk.ru](http://www.usk.ru))
- AT Consulting ([www.at-consulting.ru](http://www.at-consulting.ru))
- Cognitive Technologies ([www.cognitive.ru](http://www.cognitive.ru))
- CompuTel ([www.computel.ru](http://www.computel.ru))
- СТИ ([www.cti.ru](http://www.cti.ru))
- DIRECTUM ([www.directum.ru](http://www.directum.ru))
- Energy Consulting ([www.ec-group.ru](http://www.ec-group.ru))
- IBS ([www.ibs.ru](http://www.ibs.ru))
- ISG Consulting ([www.isgc.ru](http://www.isgc.ru))
- IT Energy ([www.it-energy.ru](http://www.it-energy.ru))
- ITG ([www.itgrp.ru](http://www.itgrp.ru))
- LETA Group ([www.letagroup.ru](http://www.letagroup.ru))
- MAYKOR ([www.maykor.com](http://www.maykor.com))
- NAUMEN ([www.naumen.ru](http://www.naumen.ru))
- Optima ([www.optima.ru](http://www.optima.ru))
- Positive Technologies ([www.ptsecurity.ru](http://www.ptsecurity.ru))
- Softline ([www.softline.ru](http://www.softline.ru))

## Крупнейшие российские ИТ-компании

Ниже приводится таблица крупнейших по годовому обороту компаний, действующих на российском ИТ-рынке. В соответствии с определением границ российского ИТ-рынка, принятым в стандартных отчетах IDC, в список включены компании, действующие на одном

из трех компонентов рынка ИТ - рынке ПО, рынке ИТ-оборудования или рынке ИТ-услуг. Поэтому мы не включили в таблицу, к примеру, Яндекс и Mail.ru - они не относятся ни к одной из этих категорий, в цифрах объема российского ИТ-рынка, предоставляемых IDC, они не учитываются. Данные по обороту основаны на информации, представленной компаниями-участниками ИТ-рынка в IDC и верифицированной аналитиками IDC.

## ТАБЛИЦА 4

### Десять крупнейших российских ИТ-компаний в 2013 году

| Позиция | Название компании       | Оборот (млрд.долл.США) |
|---------|-------------------------|------------------------|
| 1       | ЛАНИТ                   | 2,15                   |
| 2       | Техносерв               | 1,07                   |
| 3       | Энвижн Груп             | 1,05                   |
| 4       | 1С                      | 0,96                   |
| 5       | IBS                     | 0,94                   |
| 6       | Softline                | 0,92                   |
| 7       | ITG                     | 0,83                   |
| 8       | КРОК                    | 0,74                   |
| 9       | Ай-Теко                 | 0,71                   |
| 10      | Лаборатория Касперского | 0,67                   |

Примечание: при пересчете оборота применялся средний курс обмена за 2013 год: 31,89 рублей за 1 доллар США.

Источник: IDC, 2014

## Профайлы компаний (из числа эмитентов и потенциальных эмитентов РИИ)

В рамках данного исследования предусмотрено описание деятельности нескольких компаний из числа существующих и потенциальных эмитентов РИИ и электронной информационно-торговой системы IPOboard Московской биржи. Компания «Ютинет.Ру» стала первым российским интернет-ритейлером, прошедшим процедуру IPO. Компании RadiusGroup, Ticketland.ru, Speereo и ITV | Axhonssoft рассматривают возможность выхода на биржу.

«Ютинет.Ру»



Группа компаний «Ютинет.Ру» осуществляет свою деятельность в области электронной коммерции с 2004 года и специализируется на продаже бытовой техники и электроники через Интернет. «Ютинет.Ру» является инфраструктурным проектом на рынке электронной коммерции, состоящим из открытой трансграничной платформы выбора товаров и услуг, а также собственного магазина.

Компания соперничала как с традиционными магазинами электроники и бытовой техники, так и с интернет-магазинами, такими как «Юлмарт», Enter, Citilink, Technopoint и Ozon. В последние два-три года конкурентная среда сильно изменилась с активным вторжением в нишу электронной торговли традиционных магазинов федерального масштаба, таких как «Эльдорадо», «М.Видео» и «Связной».

Основным конкурентным преимуществом «Ютинет.Ру» является возможность оформления заказа, а не выбора магазина. Другие преимущества компании включают: более высокую конверсию трафика (в том числе поиск по целям и характеристикам); узловую структуру каталога, которая позволяет делать выводы о совместимости товаров по простым правилам; сеть внешних витрин у партнеров; большой ассортимент товарных категорий; наличие собственной торговой компании, которая развивается в зависимости от выбранных товарных категорий; обработку всевозможных форм платежей.

Максимально возможный ассортимент, представленный на всех торговых витринах «Ютинет.Ру», потенциально охватывает покупателей в возрасте от 18 до 80 лет. Около 80% продаж компании осуществляется через сайт с помощью настольных и мобильных устройств (покупатели в возрасте от 18 до 60 лет), остальные 20% продаж приходятся на покупки по телефону (покупатели в возрасте от 60 до 80 лет). В компании отдельно выделена работа с сегментом домашних пользователей, оптовыми покупателями и франчайзингом, но основное внимание по-прежнему уделяется корпоративному сегменту. Дальнейшие возможности для расширения бизнеса «Ютинет.Ру» видит в городах с населением менее одного миллиона жителей в Сибири и Поволжье.

В группу Ютинет.Ру» входят четыре компании: «Платформа ЮТИНЕТ.РУ», собственная торговая компания «РитейлСистем», разработчик сайта «Фокус Фактор», а также аутсорсинговый центр «Телематический центр обработки баз данных». При этом «Платформа ЮТИНЕТ.РУ» является собственником трех остальных компаний.

IPO компании «Платформа ЮТИНЕТ.РУ» состоялось в июле 2011 года в Секторе РИИ Московской биржи. По итогам размещения спрос на акции по верхней границе ценового диапазона (195 руб. за акцию) превысил предложение почти в 3,3 раза. Всего инвесторам было продано 2 млн. обыкновенных акций, что соответствует 10% от уставного капитала компании без учета дополнительной эмиссии. Таким образом, капитализация компании составила 3,9 млрд. рублей, а объем привлеченных в рамках публичного размещения средств – 390 млн. рублей.

Обыкновенные акции компании были допущены к обращению в РИИ Фондовой биржи ММВБ. В результате IPO, «Платформа ЮТИНЕТ.РУ» получила статус публичной компании, повысила свой кредитный рейтинг, а также доверие со стороны контрагентов.

В 2013 году в число крупнейших акционеров компании «Платформа ЮТИНЕТ.РУ» входили: IQ ONE HOLDINGS S.A. (с долей в уставном капитале 40,73%) и Starbeam Industries Inc. (33,39%). По итогам года выручка группы компаний составила 1,89 млрд. рублей, на 4,2%

меньше чем в 2012 году; рентабельность в 2013 году была отрицательной: -11,2%. Отсутствие роста выручки связано с падением среднего чека с 15 тыс. рублей до 10 тыс. рублей, а также со сложностями в фондировании оборотного капитала.

В июле 2014 года с целью снижения затрат и налаживания логистических цепочек в компанию «Платформа Ютинет.Ру» вошли принадлежащие IQ ONE HOLDINGS онлайн-магазины – «Ютинет.Ру», «Е96» и «Сотмаркет», которые не пересекаются географически и разведены по товарному ассортименту.

## RadiusGroup



Системный интегратор RadiusGroup работает на российском рынке ИТ с 1999 года и специализируется на разработке инженерных решений в области бесперебойного электропитания и кондиционирования, а также комплексных решений по созданию и модернизации серверных комнат и ЦОД. В разные годы RadiusGroup выполняла проекты по строительству дата-центров в таких компаниях, как «Ростелеком», «Газпромбанк», «МТС», «Вымпелком», «Энергокапиталсервис», «Севгазпром», «Эльдорадо» и «Газпромнефть». В 2013 году оборот RadiusGroup составил 800 млн. рублей, что означает темпы роста в 33,2% за год. Рентабельность достигает 29,0% (2013 г.). Штат сотрудников компании насчитывает около 130 человек.

В портфеле RadiusGroup два готовящихся к вводу в эксплуатацию коммерческих дата-центра. Один из них находится на специализированной территории для развития высокотехнологичных производств «Технополис «Москва», другой – на площадке «Алабушево» особой экономической зоны «Зеленоград». Первый, площадью 16 тыс. кв. м. и мощностью 21 МВт, построенный с нулевого уровня на площадке Greenfield, ожидается к открытию в первой половине 2015 года. Предполагается, что дата-центр в «Алабушево» будет сертифицирован в соответствии со стандартами Tier III (Uptime Institute). В марте 2014 года данный ЦОД получил сертификат соответствия уровню надежности 3 по классификации IBM (IBM Reliability Levels). Дата-центр будет предоставлять компаниям-заказчикам полный набор услуг аутсорсинга информационной инфраструктуры, а также аутсорсинга программного обеспечения. Модель предоставления услуг будет сочетать в себе классический (аренда стоек и оборудования) и «облачный» (виртуальная инфраструктура, виртуальный компьютер, приложения по требованию) подходы.

В середине 2014 года RadiusGroup выиграла тендер на реконструкцию корпуса 24 «Технополиса «Москва». По окончании работ полезная площадь объекта увеличится с нынешних 86 до 100 тыс. кв. м. Стоимость реконструкции составит порядка 2 млрд. рублей.

В данный момент RadiusGroup располагает двумя действующими ЦОД в центре Москвы, на базе которых компания предоставляет услуги хостинга, аренды серверов, размещения серверов и стоек, а также сервисов «платформа как услуга» и «ПО как услуга» под брендом RadiusHost.

Помимо создания инженерной инфраструктуры RadiusGroup специализируется на внедрении систем управления корпоративной информацией и решений по автоматизации

документоориентированных бизнес-процессов. RadiusGroup является сертифицированным партнером OpenText и SAP по продажам и сервисному обслуживанию всех продуктов линеек OpenText и SAP Business One в России. Также RadiusGroup активно развивает компетенции в области средств и технологий интеграции, включающих в себя интернет-сервисы, промежуточное ПО для обмена сообщениями и средства интеллектуальной маршрутизации.

RadiusGroup является партнером AEG, APC, RC Group, Emerson, Cisco, HP, Huawei, Microsoft и ряда других компаний.

Наличие двух строящихся ЦОД с высокой энергоэффективностью (1,3 - 1,5 PUE) RadiusGroup считает своим основным конкурентным преимуществом. В качестве потенциальных конкурентов RadiusGroup рассматривает операторов связи, однако в данный момент интересы компаний не пересекаются, так как для операторов облачные сервисы не являются профильным видом деятельности.

## *[Ticketland.ru](http://Ticketland.ru)*



Компания Ticketland.ru является торговой маркой Московской дирекции театрально-концертных и зрелищных касс (МДТЗК). Ticketland.ru занимается реализацией билетов на различные мероприятия через Интернет и охватывает более 100 театров и 30 стадионов, а также имеет более 120 точек выкупа билетов. Ежедневно сайт Ticketland.ru посещает около 80-90 тысяч уникальных пользователей.

В 2013 году оборот компании Ticketland.ru превысил 4 млрд. рублей, что означает годовые темпы роста в 14,3% при рентабельности 22,1%. Несмотря на падение спроса на развлекательные мероприятия на фоне экономической ситуации в стране, Ticketland.ru планирует завершить 2014 год с ростом по выручке на 18% и по количеству проданных билетов – на 15%. Ожидается, что прибыль компании по сравнению с 2013 годом вырастет на 20% и составит около 250 млн. рублей. Столь высокие показатели в компании связывают с оптимизацией расходов и взаимоотношений с партнерами, а также с проведением рекламной кампании, положительно сказавшейся на росте продаж и повысившей узнаваемость бренда Ticketland.ru.

В декабре 2013 года в единый холдинг под брендом Ticketland.ru были объединены три оператора по продаже билетов на театральные, концертные и спортивные мероприятия. В состав холдинга вошли оператор по продаже театрально-концертных билетов «Юнайтед Арт Тикетс», сеть билетных касс МДТЗК и спортивная процессинговая компания «Арена», занимающаяся автоматизацией спортивных сооружений и электронными продажами спортивных билетов. Венчурный фонд iTech Capital, являющийся одним из акционеров Ticketland.ru, вложил в единый холдинг 10 млн. долларов.

Основными конкурентами Ticketland.ru являются такие операторы по продаже билетов, как Kassir.ru, Parter.ru, Ponominalu.ru, Concert.ru и другие. В данный момент в Ticketland.ru работает около 400 человек, а в качестве стратегической цели компания видит объединение в своей системе всех лучших театральных, концертных и спортивных площадок России, став аналогом booking.com на рынке билетов.



Компания Speereo Software была основана в 1998 году и специализируется на распознавании слитной речи. Свою собственную систему распознавания речи Speereo Speech Recognition (SSR) компания представила в 2000 году. Главными особенностями системы SSR являются возможность распознавания речи без Интернета (на устройстве), высокая точность распознавания речи (99,9% в условиях офиса и 97% в автомобиле с открытыми окнами на скорости 100 км/ч), большой словарь, высокое быстродействие, дикторнезависимость, простота использования, высокий уровень сжатия речи, а также малая ресурсоемкость.

Изначально продукты Speereo были нацелены на рынок мобильных устройств. В 2001 году компания выпустила бизнес-приложение Speereo Voice Organizer (SVO), а также запустила проект мультязычного речевого разговорника Speereo Voice Translator (SVT), предназначенного для туристов. В июне 2005 года была выпущена первая версия SVT для Symbian, а в настоящее время компанией выпущено уже несколько версий SVT для нескольких платформ, включая Windows Mobile, Java и Android. Общее число пользователей продукта достигает двух миллионов.

В 2005 году компания адаптировала свои продукты для применения в автомобилях, домашнем хозяйстве и на производстве. Эти направления постепенно становятся для Speereo ключевыми. В 2012 году была представлена реализованная совместно с Intel интеллектуальная автомобильная система Russian Hill, которая обладает функциями голосового управления, навигации с актуальной информацией о загруженности дорог, управления радио и медиа-проигрывателем. В системе есть приложения для телефонных звонков и общения в социальных сетях, а также браузер. В рамках проекта Russian Hill компания отвечала за разработку системы речевого интерфейса. Осенью 2013 года о внедрении системы Russian Hill в производство грузовиков объявил «КАМАЗ», а в августе 2014 года свою заинтересованность продуктами Speereo выразила Toyota, заключившая с российской компанией контракт на проведение исследований.

Одним из важнейших направлений развития продуктов Speereo является речевое управление бытовой техникой. В 2014 году компания представила универсальный речевой пульт с собственной системой распознавания речи. Данное устройство позволяет заменить все пульты дистанционного управления в доме одним, на котором есть кнопка распознавания речи.

Присутствует заинтересованность в решениях Speereo и со стороны военных, которые с помощью разработок компании рассчитывают усовершенствовать электронную амуницию. В 2011 году Speereo получила грант на 3 млн. рублей от Microsoft и «Сколково».

Основным конкурентом Speereo является американская компания Nuance Communications, которой принадлежит большая часть патентов на голосовые технологии. Из российских компаний помимо Speereo системами распознавания речи занимаются «Центр речевых технологий» (ЦРТ) и «Яндекс».

Компания Speerego Software имеет офисы в Лондоне и Санкт-Петербурге, где находится центр исследований и разработок. В данный момент в компании работает около 30 человек, почти все в России. Оборот Speerego в 2013 году составил 29,18 млн. рублей, практически не изменившись по сравнению с предыдущим годом (темпы роста 0,7%), а уровень рентабельности составляет 6,9%.

В настоящее время система распознавания речи Speerego поддерживает английский и русский языки, в то время как для успешной работы на мировом рынке компания планирует разработать продукт, способный работать минимум на 5-6 языках.

## ITV | AxxonSoft



Созданная в 2003 году компания ITV | AxxonSoft занимается разработкой ПО для систем безопасности и видеонаблюдения. Центры разработки компании находятся в Москве, Зеленограде, Самаре и Нальчике. Решения, основанные на ее продуктах, используются более чем на 76 000 объектах по всему миру, а география присутствия компании включает Сингапур, США, Германию, Испанию, Аргентину, Мексику, Индию, Бразилию, ОАЭ, Китай, Турцию и другие страны.

Основным продуктом ITV | Axxonsoft является многофункциональная программная платформа «Интеллект», которая, в частности, лежит в основе проектов «Безопасный город», внедряемых более чем в 150 городах России и за рубежом. Она способна объединить видеонаблюдение, охранно-пожарную сигнализацию, системы охраны периметра, контроля и управления доступом и аудиоконтроля в согласованно работающую инфраструктуру. Благодаря модульной архитектуре платформы «Интеллект» заказчик может выбрать именно те функции, которые ему необходимы для построения эффективной системы безопасности конкретного объекта.

В настоящий момент компания ведет активную работу по развитию своего нового продукта Аххон Next, который предлагает новый уровень функциональности, надежности, производительности, эффективности и удобства пользования. Разработка Аххон Next была направлена, прежде всего, на удовлетворение запросов иностранных клиентов, доля которых в портфеле ITV | AxxonSoft с каждым годом увеличивается.

Переориентация бизнеса на иностранных клиентов является частью стратегии развития компании на фоне падения спроса на внутреннем рынке. Если в 2012 году общий оборот компании в России составил 678 млн. рублей, что на 26% больше, чем годом ранее, то в 2013 году российская выручка ITV | AxxonSoft едва превысила 566 млн. рублей, что представляет собой падение выручки за год на 16,5%. Компания демонстрирует высокий уровень рентабельности - 48,5%.

Россия по-прежнему остается основным рынком для продуктов компании, генерируя 78% оборота. При этом в несколько раз увеличилась доля оборота от продаж в Аргентине, Сингапуре, Болгарии и Испании.

Среди иностранных заказчиков ITV | AxxonSoft стоит выделить Мадридскую фондовую биржу, Институт биомеханики в Валенсии, немецкого мобильного оператора E-Plus,

полицию эмирата Шарджа, сети магазинов Maxima, IKEA и ShopRite. Последними наиболее крупными проектами ITV | AxxonSoft в России стали внедрение интеллектуальной системы видеонаблюдения в Санкт-Петербургском метрополитене, установка системы непрерывного видеонаблюдения на маршрутах высокоскоростных поездов Октябрьской железной дороги, оснащение системами видеонаблюдения спортивных объектов зимних Олимпийских игр в Сочи, а также оснащение всей сети автозаправочных станций «Газпромнефть» в стране. Повышенным спросом решения компании пользуются в банковском, нефтегазовом и государственном секторах.

К числу основных конкурентов ITV | AxxonSoft в России относятся VideoNet, Macroscop и DSSL. Из зарубежных игроков стоит выделить Milestone Systems, Avigilon и Genitech.

Помимо программного обеспечения ITV | AxxonSoft совместно с Samsung, Panasonic и Bosch занимается интеграцией и разработкой камер видеонаблюдения со встроенным ПО видеоаналитики.

За 11 лет ITV | Axxonsoft увеличила штат своих сотрудников с 20 до 300 человек, а партнерская сеть инсталляторов и интеграторов систем безопасности и видеонаблюдения достигла 3 000 компаний.

В условиях снижающегося спроса на внутреннем рынке своими приоритетными задачами на ближайшее будущее ITV | AxxonSoft видит улучшение качества продукта, повышение его стабильности и отказоустойчивости, выпуск промежуточных и новых версий, оптимизацию затрат в российской части бизнеса, а также расширение присутствия на международных рынках, прежде всего – на европейском и североамериканском.

## О компании IDC

International Data Corporation (IDC) - ведущий поставщик информации, консультационных услуг и организатор мероприятий на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. IDC помогает профессионалам ИТ, руководителям и инвесторам принимать обоснованные решения о закупке техники и выборе бизнес-стратегии. Более 1100 аналитиков IDC в 110 странах изучают технологии, тенденции и возможности отрасли на мировом, региональном и местном уровнях. Уже около 50 лет IDC помогает своим клиентам в решении важнейших задач. IDC - дочернее предприятие IDG, компании, лидирующей на мировом рынке ИТ-изданий, исследований и специализированных мероприятий.

## IDC Russia

Timiryazevskaya Street 1, Building 5  
Moscow 127422  
Russia  
+7 495 9 747 747  
Twitter: @IDC  
idc-insights-community.com  
www.idc.com

---

### Уведомление об авторском праве

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit [www.idc.com](http://www.idc.com) to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com) for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or Web rights.

Copyright 2014 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

