

REAL-IT: итоги 2003 года

Общая активность ИТ-компаний

Минувший год стал вторым годом расчета Индекса активности ИТ-бизнеса¹, и это позволяет на его основе делать определенные выводы о тенденциях на рынке. В 2003 году этот индикатор показывал продолжение роста активности компаний (что отражает и рост рынка в целом) при сохранении основных сезонных тенденций (см. рис. 1).

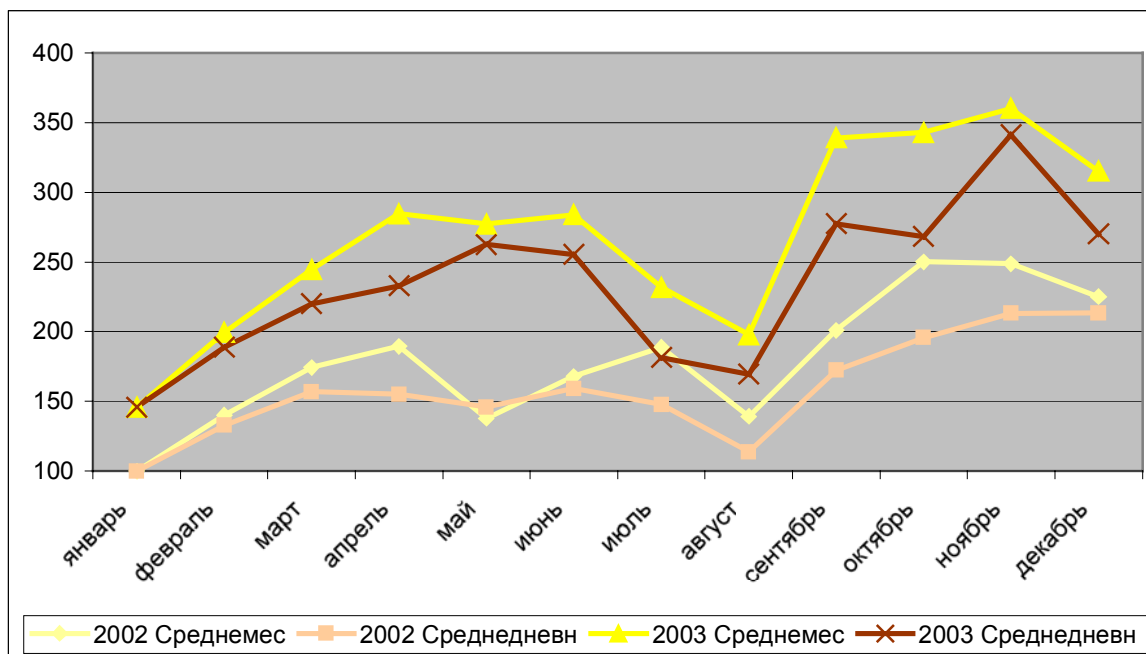


Рис. 1. Динамика Индекса в 2002 и 2003 годах

Хотя можно найти и определенные различия: фактически сгладилось локальное падение активности в мае (а при оценке среднедневных показателей май оказался даже более активным, чем август). Кроме того, изменился характер летнего спада. В 2003 году он затронул два месяца – июль и август, тогда как в июле 2002 года активность была сравнительно высока. Такое изменение можно считать следствием определенной стабильности – вот уже второй год ситуация для ИТ-бизнеса складывается достаточно удачно.

Напомним, что в качестве составляющих, мультипликативно входящих в Индекс, выступают оценки маркетинговой активности, которая является основной составляющей Индекса и входит с наибольшим весом, производственной активности и активности со стороны потребителей.

Маркетинговая активность

В области маркетинговой активности компаний за минувший год произошли заметные изменения. Почти на 30% упало число проводимых крупных отраслевых выставок, и в области мероприятий акцент стал делаться на более узко специализированные мероприятия, позволяющие более тесно общаться с целевой

¹ Подробное описание Индекса и архив кратких ежемесячных отчетов можно найти по адресу <http://www.real-it.ru/indexes/activity/>

клиентской аудиторией. Впрочем, вряд ли такие изменения можно считать чем-то новым – такая тенденция наблюдается уже несколько лет.

Заметно возросла PR-активность ИТ-компаний. Всего за 2003 год ими было опубликовано на 51%² пресс-релизов больше, чем за 2002. При этом число компаний, проявляющих такую активность, выросло на треть. Из них 36% составляют активное ядро, на которое приходится около 60% опубликованных пресс-релизов. Одновременно почти на 20% увеличилось и среднее число опубликованных за год этими компаниями пресс-релизов – 8,1 на компанию против 6,8 год назад. Менее активная часть в этом году расширилась в 1,65 раза по сравнению с прошлым и стала публиковать в среднем на один пресс-релиз больше (3,4 против 2,4).

Подтягивание менее активной части свидетельствует о том, что такому маркетинговому инструменту как public relations компании стали уделять большее значение, чем раньше. Кроме того, в этом году вообще отмечался большой рост маркетинговой активности со стороны компаний, которые раньше ее проявляли крайне слабо.

Производственная и покупательская активность

Более чем в 2 раза выросло число объявлений новых продуктов, по которым мы оцениваем уровень производственной активности. При этом увеличение произошло в первую очередь за счет увеличения числа компаний, анонсирующих свою продукцию – рост среднего числа выпускаемых продуктов составил всего 16%.

Активность со стороны заказчиков, которую мы оцениваем по проводящимся государственным торгам, также заметно выросла. Число объявленных в 2003 году тендеров выросло на 60% по сравнению с 2002 годом, но при этом как объявления, так и сами проводимые конкурсы стали более равномерно распределены по месяцам (см. рис. 2). Кроме того, наблюдалась тенденция уменьшения числа очень крупных закупок и увеличение количества средних.

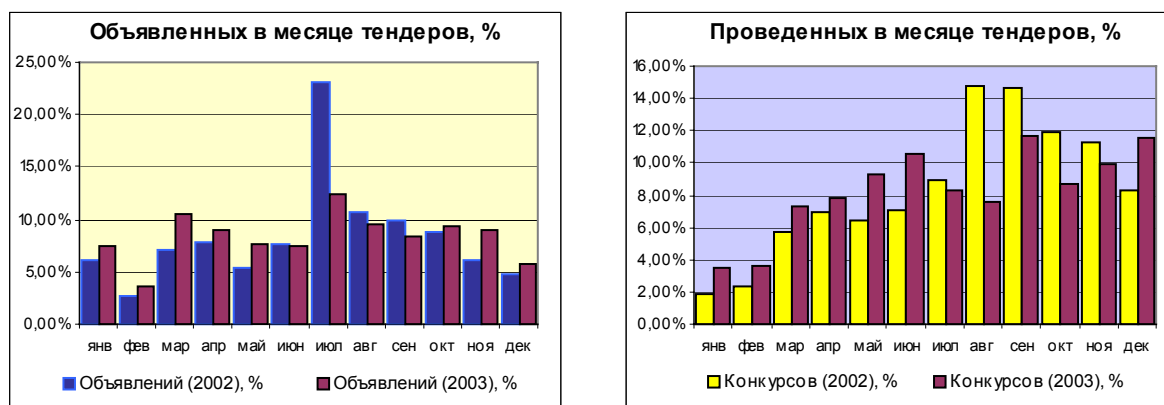


Рис. 2. Распределение государственных торгов по месяцам

Это можно считать сигналом того, что информатизация на государственном уровне постепенно начинает переходить из «количественной» стадии в «качественную».

² Здесь и далее значения процентов округлены до целых чисел

Результаты опросов топ-менеджеров

Помимо Индекса активности ИТ-компаний, строящегося на основании косвенных показателей, в марте 2003 года мы начали расчет еще двух индикаторов состояния российского ИТ-рынка – Индекса деловой активности BARIT (Business Activity of Russian IT) и Индекса делового климата BCRIT (Business Climate of Russian IT), которые строятся на основании опросов топ-менеджеров компаний (см. рис. 3).

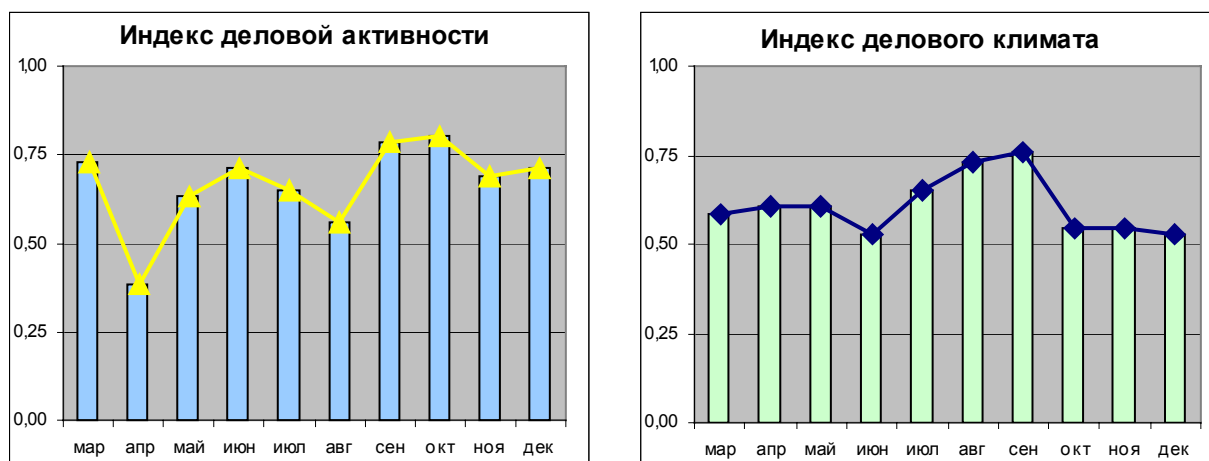


Рис. 3. Индексы деловой активности и делового климата

Общая методика построения данных индексов аналогична использующейся при построении американского PMI (Purchasing Manager Index), а также некоторых других индикаторов экономической конъюнктуры. Менеджеры ИТ-компаний ежемесячно отвечают на ряд вопросов относительно различных показателей бизнеса и общей экономической ситуации, причем выясняются не абсолютные величины, а относительные изменения (увеличение/без изменений/уменьшение) по отношению к предыдущему месяцу. На основании полученных данных строятся композитные индексы, дающие интегральную оценку состоянию бизнеса компаний. Понятно, что эта информация достаточно общая, а зачастую менеджерам нужны сведения о конкретном конкуренте. Тем не менее, и она полезна при принятии управленческих решений. Кроме того, независимая объективная оценка экономической конъюнктуры в своем сегменте рынка полезна при работе с потенциальными клиентами, инвесторами и партнерами, а также при стратегическом планировании.

Значения обоих индексов лежат в интервале от 0 до 1. Минимальное значение соответствует спаду по всем показателям, максимальное – росту. Таким образом, можно считать, что значение BARIT более 0,5 указывает на рост рынка, менее 0,5 – на его спад, аналогично значение BCRIT более 0,5 указывает на положительное отношение менеджеров к имеющемуся на рынке деловому климату, их уверенность в завтрашнем дне. Падение ниже значения 0,5 указывает на то, что текущий деловой климат не способствует развитию бизнеса.

Ввиду небольшого периода расчета данных индексов рано приводить какой-либо серьезный анализ их динамики, поэтому ограничимся отдельными наблюдениями за изменениями некоторых параметров бизнеса, учитывающихся при расчете индексов³.

³ К сожалению, в настоящий момент в наших опросах участвует сравнительно небольшое число компаний, поэтому приведенный ниже анализ не претендует на количественную точность и способен отразить лишь основные тенденции.

Рынок труда

В Индекс деловой активности (BARIT) входят показатели, непосредственно связанные с рынком труда – Численность персонала (см. рис. 4) и Уровень заработной платы (см. рис. 5). На протяжении всего периода расчета практически все компании, участвующие в опросах, сохраняли численность персонала или увеличивали ее.

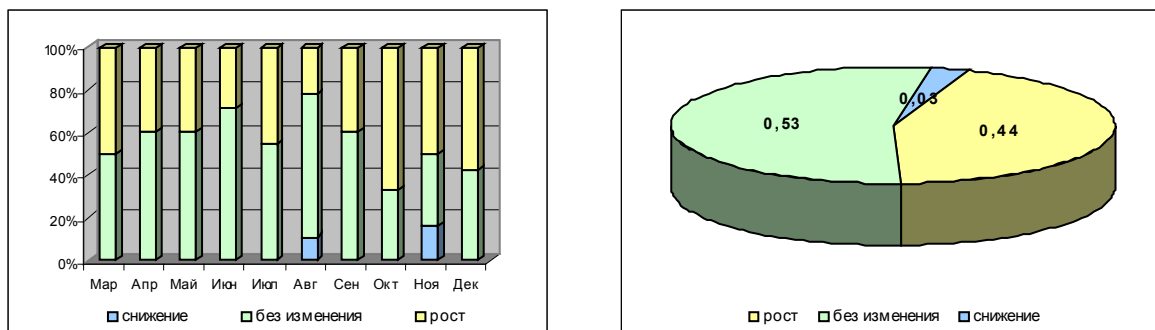


Рис. 4. Численность персонала⁴

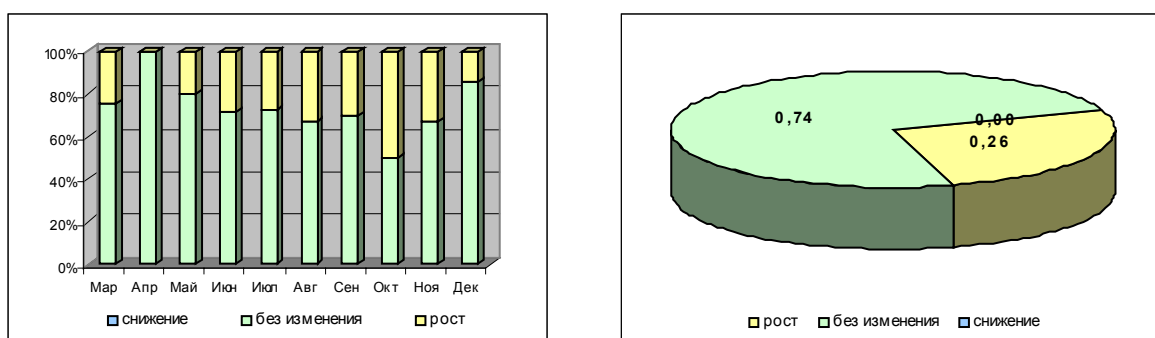


Рис. 5. Уровень заработной платы

Одновременно с этим начал постепенно расти и уровень оплаты труда. Во многом такую ситуацию обеспечила положительная динамика продаж, наблюдавшаяся большую часть рассматриваемого периода.

Это неизбежно сказалось на рынке труда, в первую очередь в сегменте квалифицированной рабочей силы – требовательность к уровню оплаты со стороны специалистов, ищущих работу, возросла.

Объем продаж

Объем продаж (см. рис. 6) в большинстве ИТ-компаний имел тенденцию к росту, что особенно ярко проявлялось в конце каждого квартала. Исключением стал апрель. На него пришелся локальный пик снижения объемов, затронувший 80% опрошенных; затем ситуация быстро восстановилась. При этом в последние четыре месяца (сентябрь-декабрь) в большинстве опрашиваемых компаний наблюдался устойчивый рост, что, по всей видимости, можно считать достаточно обычным сезонным явлением для конца года.

⁴ Здесь и далее на правой диаграмме показано распределение динамики соответствующего показателя (в процентах ответов респондентов) по месяцам, на левой показаны усредненные показатели за период с марта по декабрь 2003 года.

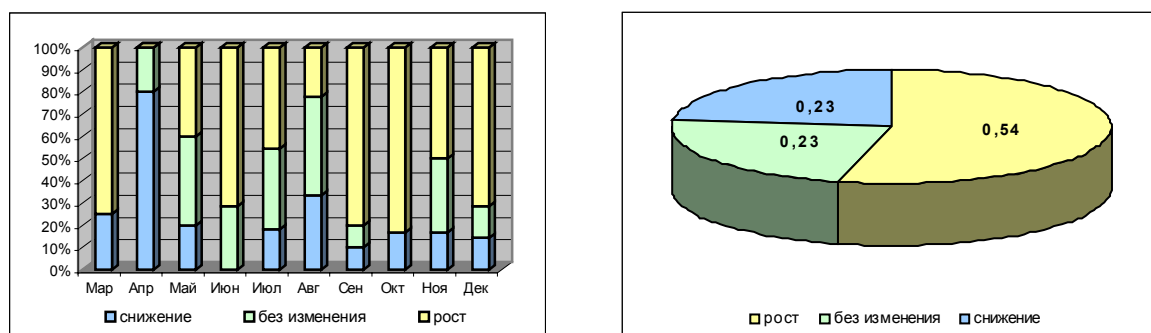


Рис. 6. Объем продаж

В среднем более половины (54%) респондентов отмечали рост продаж, и лишь у пятой части компаний продажи падали.

Спрос на продукцию и услуги

В течении всего года ИТ-компании отмечали стабильный рост интереса к своей продукции и услугам со стороны потенциальных клиентов (см. рис. 7). Даже в «провальном» апреле это зафиксировали в 20% компаний. Конец года, традиционно богатый выставочными мероприятиями и приуроченными к многочисленным праздникам маркетинговыми программами, принес увеличение спроса в среднем трем четвертям респондентов. Некоторое снижение спроса, наблюдавшееся в декабре у 11% опрошенных, вероятно, связано с окончанием финансового года у большинства потенциальных покупателей.

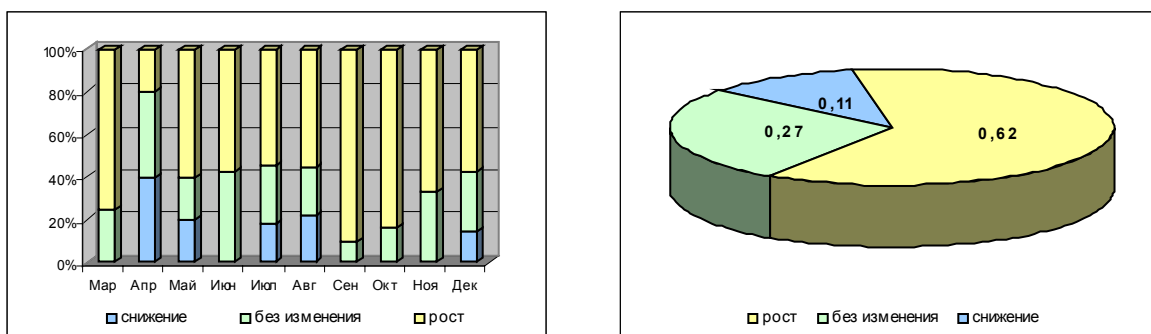


Рис. 7. Спрос на продукцию/услуги

В среднем 62% компаний ежемесячно отмечали рост спроса на их продукцию или услуги.

Уровень цен

Уровень цен на ИТ-рынке в течение 10 месяцев 2003 года (см. рис. 8) характеризовался высокой стабильностью. Это можно считать свидетельством как наличия периода стабильности в российской экономике в целом, так и определенного уровня зрелости ИТ-рынка.

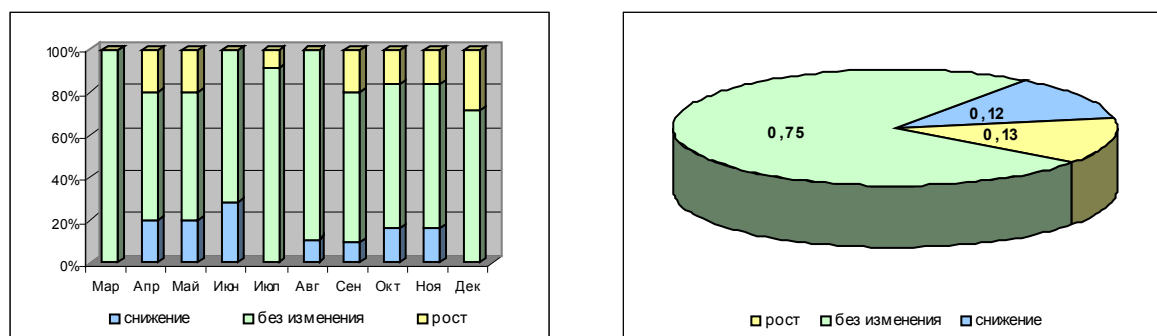


Рис. 8. Уровень цен на рынке

Неизменность цен в сумме с повышением объемов продаж позволяет уверенно говорить о росте доходов ИТ-компаний.

Заключение

Индекса активности ИТ-бизнеса показал, что в течение 2003 года рост общий рост активности компаний, работающих на рынке, составил около 60%. Однако очевидно, что эта величина заметно выше, чем рост объема рынка. Как показал более глубокий анализ показателей, учитываемых в Индексе, в этом году произошли некоторые изменения в структуре отрасли. Многие компании, которые раньше не вели никакой публичной активности, сейчас осознали ее необходимость. Причем среди таких компаний есть как совсем небольшие, только недавно появившиеся на рынке, так и более опытные, но исторически концентрировавшиеся на узкой специфической группе заказчиков, начавшие диверсифицировать свой портфель заказов и выходящие в связи с этим на свободный рынок. Таким образом, мы можем говорить об общем росте российского ИТ-рынка на 18-25%. В рамках проекта REAL-IT в настоящее время мы стараемся концентрироваться на качественных показателях, поэтому более точную оценку мы оставляем своим коллегам, занимающимся количественным анализом рынка.

Мы будем рады вашим замечаниям по данному отчету, пожеланиям по тому, каким аспектам следует уделить внимание, и предложениям по дальнейшему развитию нашего проекта.

Руководитель проекта REAL-IT
Василий Буров
(095) 502-3581
<http://www.real-it.ru>
burov@real-it.ru