

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Евдокимов Станислав Юрьевич,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: ruankov1000@mail.ru*

Корпуснова Юлия Алексеевна,

*магистрант факультета экономики и менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: juliakorpu@yandex.ru*

Катов Дмитрий Алексеевич,

*магистрант факультета экономики и менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: h.work2013@yandex.ru*

В работе исследуется отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в IT-сферу и сферу информационных технологий.

Авторы утверждают, что сегодня происходит смена экономической парадигмы – себестоимость производства товара снижается, все большую роль начинают играть технологии управления и организации производства. В пост-эру дорогой нефти индустриальные компании уступают верхние строчки рейтингов эффективности бизнес-моделей технологическим компаниям и игрокам, работающим в интернет-отрасли.

Ключевые слова: информационные технологии, интернет-отрасль, рентабельность, информационные сервисы, IT-индустрия, Интернет, социальная сеть

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-21-27

В настоящее время в числе пяти крупнейших компаний по уровню рыночной капитализации все пять – технологические компании, в том числе зарабатывающие в сети Интернет. Общая рыночная капитализация Apple, Alphabet (управляющая компания Google), Microsoft, Amazon и Facebook приближается к 3 триллионам долларов США (рисунок 1) [1].

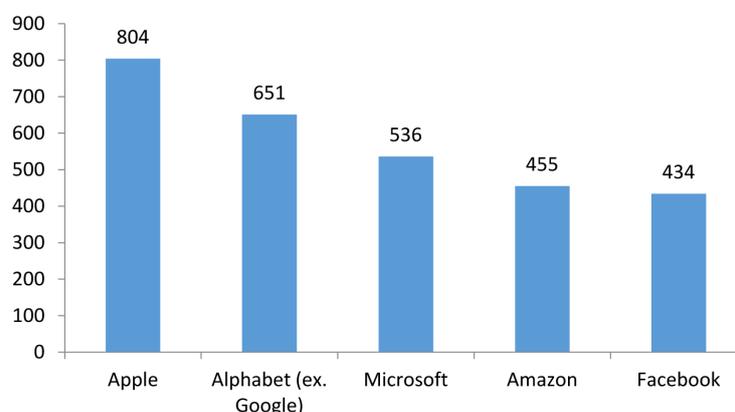


Рисунок 1 – Рыночная капитализация крупнейших ИТ-компаний, млрд долл. США

В отличие от индустриальных гигантов, технологические компании работают на высокорентабельном рынке. И, несмотря на то, что за редким исключением (мобильные телефоны, элементы интернета вещей, иная техника) не занимаются производством, могут зарабатывать огромные деньги при уровне рентабельности выше 20 %. Из рассматриваемой пятерки только у Amazon рентабельность продаж оказывается ниже указанного уровня (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности крупнейших ИТ-компаний в 2016 году, млрд долл. США

	Выручка	Прибыль	Рентабельность продаж, %
Apple	216	46	21,30
Alphabet (ex. Google)	90	19	21,11
Microsoft	85	17	20,0
Amazon	136	2	1,47
Facebook	28	10	35,71

Основной источник выручки Apple – продажи мобильных телефонов. Две трети дохода в 2016 году принесла именно эта линейка продуктов (рисунок 2).

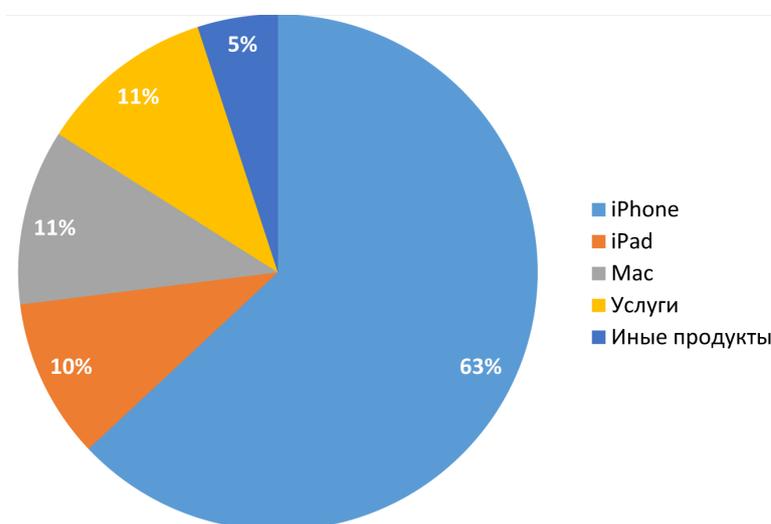


Рисунок 2 – Структура выручки Apple, 2016 год

Следует отметить, что 88 % выручки приходится на доходы от рекламы, и только 12 % – прочие сервисы (в том числе Google Play Музыка, Google Play Книги, Google Play Market, платная подписка YouTube Red и др.).

Только 16 % доходов корпорации Microsoft (XBOX + Surface) – непосредственное производство и продажа высокотехнологичной электроники. Не отставая от трендов, компания получает все большую долю доходов от оказания услуг (в т.ч., облачные сервисы). В отличие от Alphabet и Facebook компания из Редмонда получает лишь 7 % от общей суммы доходов посредством продажи рекламы (таблица 2).

Таблица 2 – Структура выручки корпорации Microsoft в 2016 году, %

Наименование продукта, услуги	Доля позиции в структуре доходов
Office	28 %
Облачные сервисы	22 %
XBOX	11 %
Windows	9 %
Доходы от рекламы	7 %
Surface	5 %
Прочие доходы	18 %

Особое место в этом ряду занимает компания Amazon. Начиная как интернет-магазин, площадка сегодня является крупнейшим интернет-ритейлером с солидным багажом непрофильных активов – роботизированные склады, производство дронов, разработки в области искусственного интеллекта, машинного обучения и нейронных сетей, организация съемок и показа телешоу и сериалов. Поступательный рост бизнеса определил относительно равномерное распределение доходов по различным каналам (рисунок 3).

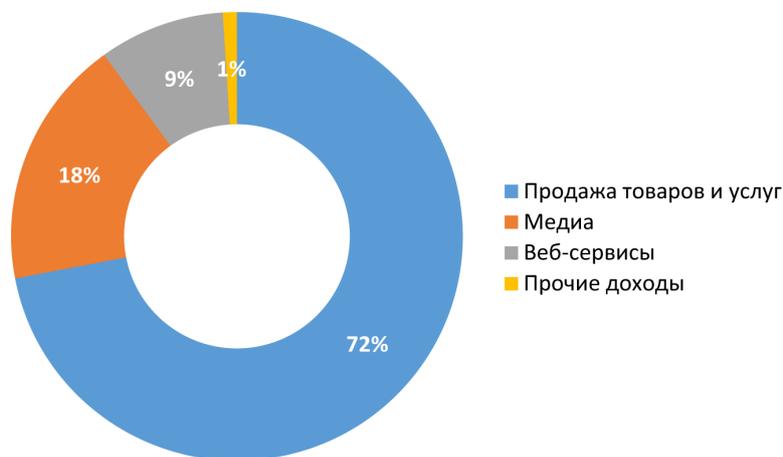


Рисунок 3 – Структура выручки Amazon в 2016 финансовом году

Схожая с Alphabet структура доходов у социальной сети Марка Цукерберга – Facebook, с еще большим уклоном в доходы от рекламы. Платформа получает 97 % выручки именно через этот канал. Однако, схожесть обманчива: методы привлечения, удержания и расширения аудитории у этих двух компаний отличаются кардинальным образом.

Между тем, программное обеспечение не является дойной коровой, каким оно было раньше. Например, Android напрямую не генерирует доход, но позволяет пользователям покупать приложения в Play Market и использовать Google-поиск на своих мобильных устройствах. Аналогичным образом Apple связывает свою экосистему программного обеспечения с каждой покупкой оборудования.

Подводя промежуточный итог вышесказанному, следует заключить, что сегодня происходит смена экономической парадигмы – себестоимость производства товара снижается, все большую роль начинают играть технологии управления и организации производства. В пост-эру дорогой нефти индустриальные компании уступают верхние строчки рейтингов эффективности бизнес-моделей технологическим компаниям и игрокам, работающим в интернет-отрасли.

Можно подытожить: заметно, что Apple получает большую часть выручки от продажи iPhone, а Google и Facebook – от продажи рекламы. Amazon в основном зарабатывает на торговле, а у Microsoft нет единого основного продукта: примерно половина выручки компании приходится на приложения Office и проекты Windows Server и Azure.

Специалисты отмечают, что проекты, претендующие на привлечение венчурных инвестиций в Россию – редкость. Инициаторы их уделяют недостаточное внимание исследованию потребительского спроса, вопросам защищенности патентов, маркетинговой политике. Вследствие этого, IT-проекты не могут заинтересовать венчурных инвесторов. По статистическим данным доля таких проектов в базах посредников составляет 6–10 %, в то время как в Европе эта доля – 25–30 %.

Перспективными, с точки зрения вложения венчурного капитала, являются такие сферы разработки:

- создание программного обеспечения;
- разработка систем безопасности;
- автоматизированные платформы управления бизнесом;
- автоматизация работы торговых предприятий.

По аналитическим данным, доля инвестиций в отечественные IT-проекты составляет 10–15 миллионов долларов ежегодно. При этом четыре пятых составляют частные инвестиции.

Инвестиционные фонды обычно не берутся финансировать проекты, требующие затрат менее двух миллионов долларов. К более крупным разработкам привлекается иностранный капитал.

В связи с ростом рынка программного обеспечения прогнозируется повышение перечисленных показателей.

Сложности поиска инвесторов заключается в том, что отечественные IT-проекты имеют слабые бизнес-модели, не способные конкурировать с программными продуктами мирового уровня. Необходимость улучшения качества бизнес-моделей привели к созданию консалтинговых агентств, которые являются посредниками между фирмами-разработчиками или отдельными программистами и частными инвесторами. Их основная функция – акцент авторов технических идей на вопросах бизнеса и обучение эффективному управлению проектами.

Поиск инвестора обеспечивает широкий круг контактов. Чем их больше, тем более вероятно найти инвесторов с интересующей специализацией. Отдельные математические проекты, отличающиеся сложными алгоритмами, часто интересуют инвесторов.

Сегодня появляется все больше стартап компаний, программные продукты которых могут выдержать серьезную конкуренцию. Если у их инициаторов существует понимание того, что во главу угла нужно ставить не технологию, а бизнес, то существует большая вероятность найти инвесторов.

Можно констатировать факт, что большинство появившихся сегодня интернет-проектов или крупных IT-проектов появилось на рынке вследствие привлечения венчурных инвестиций. Причем это были инвестиции на ранней, самой рискованной стадии.

Сильной стороной отечественных IT-проектов является технический блок. А вот отсутствие анализа конкурентов, продуманной маркетинговой стратегии сказывается на успешном инвестировании негативно.

Чем солиднее инвестор, тем уже его специализация, например, разработка софта или интернет-проекты. Наибольший интерес сегодня вызывает разработка CRM-систем, социальных проектов. На рассмотрении отечественных венчурных фондов состоят сегодня десятки тысяч проектов, и лишь единицы получают финансирование.

Ключевым источником информации о рынке информационных и интернет-технологий в России является ежегодный исследовательский экспертный обзор от Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) «Экономика Рунета».

Так, согласно докладу РАЭК [2], объем экономики Рунета (контент и сервисы) по итогам 2015 года составил 1355,38 млрд руб., а объем рынка электронных платежей – 588 млрд руб., что суммарно эквивалентно 2,4 % ВВП России. Объем интернет-зависимых рынков сопоставим с 19 % ВВП России, согласно данным, полученным в ходе исследования «Экономика Рунета 2015–2016 гг.». Сегмент электронного контента в год показывает рост около 13 %, кроме того, дальнейшие прогнозы довольно оптимистичны, но не стоит ожидать взрывного роста.

Интернет-аудитория в России в 2016 году составила 86 млн человек в возрасте от 12 лет. При этом в России около 33 млн абонентов широкополосного доступа.

В рамках исследования также были даны оценки объемов рынков, представляющих инфраструктуру Рунета: объем доменного рынка составил в 2015 году 2,70 млрд руб.; хостинг-индустрия выросла всего на 6 % до 5,90 млрд руб.; веб-разработка составила 25,40 млрд руб. и 5 % роста; объем рынка SaaS-решений (программное обеспечение как услуга) в Рунете был оценен в 6,60 млрд рублей в 2015 году и 8,31 млрд рублей в 2016 году.

Судить об эффективности российских IT-компаний (в целом по рынку) можно на основании рейтингов, составляемых авторитетными изданиями. Рассмотрим некоторые из них. Так, РБК+ ежегодно составляет рейтинг крупнейших компаний в сфере информационных технологий, используя собственную методику и диверсифицируя компании по суботраслям.

Компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. На 90 % он определяется выручкой, которую компании получили в 2016 году, но не только. Свой вклад в индекс вносят также общий штат сотрудников компании, клиентская диверсифицированность бизнеса (величина, соответствующая количеству клиентов, приходящихся на одного продуктивного специалиста) и масштаб филиальной сети. Индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс (i)} = 0,9 \times A_i/A_{\max} + 0,05 \times B_i/B_{\max} + 0,025 \times (C_i/B_i')/(C/B')_{\max} + 0,025 \times D_i/D_{\max}, \quad (1)$$

где A_i – выручка компании за отчетный период;

B_i – общий штат сотрудников,

B_i' – число продуктивных специалистов;

C_i – количество контрактов за отчетный период;

D_i – число филиалов, дочерних фирм.

Все величины нормируются на максимальное значение по группе.

Рейтинг составляется в пяти категориях в соответствии со структурой доходов IT-компаний. При сравнении разработчиков ПО учитываются доходы не только от продажи лицензий, но и от услуг по внедрению и поддержке продуктов. При сравнении системных интеграторов принимались во внимание также их доходы от поставок оборудования и ПО в рамках своих проектов. В категории «IT-услуги» выделен рейтинг компаний, предоставляющих услуги консалтинга. В категории дистрибьюторов и производителей техники при расчете индекса использовались только три слагаемых формулы.

Крупнейшие участники рынка представлены в сводном рейтинге в таблице 3.

Таблица 3 – Компании российского IT-рынка

Позиция в рейтинге	Компания (группа компаний)	Основные виды деятельности	Индекс, характеризующий масштаб бизнеса	Рост в 2016 г. по сравнению с 2015 г., %
1	Национальная компьютерная корпорация (вкл. ГК «Систематика», OCS, ГК «Аквариус»)	многопрофильный IT-холдинг; классическая дистрибуция – около 70 %	983,2	16,2
2	ЛАНИТ (вкл. Treolan и CompTek)	многопрофильный IT-холдинг; классическая дистрибуция – 50 %	694,9	6,9
3	EPAM Systems**	офшорное программирование, системная интеграция, консалтинг	565,4	39,9
4	ГК Softline (вкл. Develonica)	поставки ПО и компьютерного оборудования в розницу и оптом; облачные сервисы	412,1	30,7
5	ГК «Техносерв» (вкл. «Рексофт»)	системная интеграция (доля проектных поставок – 18,5 %)	314,1	1,3

Характеристикой эффективности бизнеса служит величина, соответствующая выручке в расчете на одного продуктивного специалиста. Она определялась как относительно максимальной, так и относительно средней величины по базе участников рейтинга [4].

В пятерке лидеров в сектора IT-услуги следующие компании: ЛАНИТ, ГК «Техносерв», ITG (Inline Technologies Group), ГК «Ай-Теко», «Крок Инкорпорейтед».

Наиболее успешные компании в секторе разработки программного обеспечения представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Разработка программного обеспечения (Россия)

Позиция в рейтинге	Компания (группа компаний)	Основные виды деятельности	Индекс, характеризующий масштаб бизнеса	Рост в 2016 г. по сравнению с 2015 г., %
1	EPAM Systems*	офшорное программирование	995	39,9
2	АО «Лаборатория Касперского»	разработка ПО для информационной безопасности	534,5	14,5
3	Cognitive Technologies	разработка и внедрение ПО	345,8	7,1
4	SAP CIS**	продажа и внедрение своего ПО	323,9	9,1

5	ГК «Центр финансовых технологий» (Новосибирск)	ПО для банков	182,4	16,7
---	--	---------------	-------	------

В отдельную категорию в рейтинге выделяется также дистрибуция и розничная торговля (сюда входят и software и hardware). В то же время, в рейтинге по сектору «Производство высокотехнологичного оборудования» всего 4 участника.

Аналитический центр TAdviser, специализирующийся на бизнесе в сфере информационных технологий, приводит следующий ранжир крупнейших ИТ-компаний России (таблица 5) [3].

Крупнейшие ИТ-компании, работающие на российском рынке, продолжают свой рост. По результатам ранжирования TAdviser100 видно, что среди первых десяти компаний все, за исключением лидера, за 2016 год показали положительную динамику выручки. Первое место ранжирования, как и год назад, занимает радиоэлектронный кластер «Ростеха». Сокращение его выручки можно объяснить выводом из кластера части активов, в частности, компании «РТ-Электронный кластер».

Таблица 5 – Крупнейшие ИТ-компании российского рынка (TAdviser)

№ 2016	№ 2015	Компания	Выручка за 2016 год, млн руб.	Выручка за 2015 год, млн руб.	Динамика, %
1	1	Ростех 1	201000	210700	-4,6
2	2	ННК	163958	140915	16,4
3	3	Ланит	114514	102794	11,4
4	5	Softline	57290	47533	20,5
5	4	Техносерв	52442	51786	1,3

В целом первая тройка недостижима для остальных игроков рынка. Разница между ними остается внушительной и в ближайшие годы эта ситуация вряд ли изменится. Тем не менее, стоит выделить показатели компании Softline. Она серьезно растет на протяжении последних нескольких лет и в перспективе имеет все шансы войти в тройку лидеров.

Более 50 % от выручки всех участников ранжирования TAdviser100 по-прежнему генерирует 5 крупнейших компаний. Этот тренд, вероятнее всего, сохранится и в ближайшие годы.

Среди первых двадцати компаний отрицательная динамика наблюдается у трех участников. Кроме «Ростеха», это RRC Group (-18,2 %) и AT Consulting (-3,4 %).

В целом суммарная выручка всех компаний ранжирования TAdviser100 по итогам 2016 года составила 1,142 трлн рублей, что на 36 млн рублей больше общей выручки ранжирования 2015 года.

Подводя промежуточные итоги, можно сделать вывод о том, что российская интернет-отрасль все еще значительно уступает западному рынку и по объему денег, в ней обращающейся, и по охвату аудитории. В то же время, темпы роста этой сферы экономики в нашей стране оставляют надежду (не стоит забывать при этом об эффекте низкой базы, который может быть вскоре исчерпан).

Список литературы

1. Chart: Here's How 5 Tech Giants Make Their Billions [Электронный ресурс] // Visual Capitalist – режим доступа: <http://www.visualcapitalist.com/chart-5-tech-giants-make-billions/> [Дата обращения: 29.01.2018].
2. Экономика Рунета 2015–2016 гг. [Электронный ресурс] // Российская ассоциация электронных коммуникаций. Режим доступа: экономика рунета. РФ [Дата обращения: 29.01.2018].
3. Ранжир TAdviser100: Крупнейшие ИТ-компании в России 2017 [Электронный ресурс] // TAdviser. Режим доступа: tadviser.ru/index.php [Дата обращения: 29.01.2018].
4. Рейтинг российских ИТ-компаний [Электронный ресурс] – 2016 // Экспертиза РБК+ – Режим доступа: <http://www.rbcbplus.ru/news/59013cb47a8aa90a969da442> [Дата обращения: 29.01.2018].
5. 10 трендов ИТ-рынка в 2016 году [Электронный ресурс] – Daily Money Expert. Режим доступа: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-save/2016/01/29/10-trendov-it-rynka-v-2016-godu-5284.html>. [Дата обращения: 31.01.2018].

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN ATTRACTING INVESTMENTS IN THE FIELD
OF INFORMATION TECHNOLOGY

Evdokimov S.Yu.,

*candidate of economics, associate professor of the department of economics and finance,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: pyankov1000@mail.ru*

Korposnova Yu.A.,

*graduate student of the Faculty of Economics and Management,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: juliakorp@yandex.ru*

Katov D.A.,

*graduate student of the Faculty of Economics and Management,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: h.work2013@yandex.ru*

This paper analyzes domestic and foreign experience in attracting investments in the IT sector and information technology sector.

The authors argue that today there is a change of economic paradigm – the cost of production of goods is reduced, increasing the role of management technologies and organization of production. In the post-era of high oil prices, industrial companies yield to the top in ratings of the effectiveness of business models of technological companies and players operating in the Internet industry.

Keywords: information technologies, Internet industry, profitability, information services, the IT industry, Internet, social network