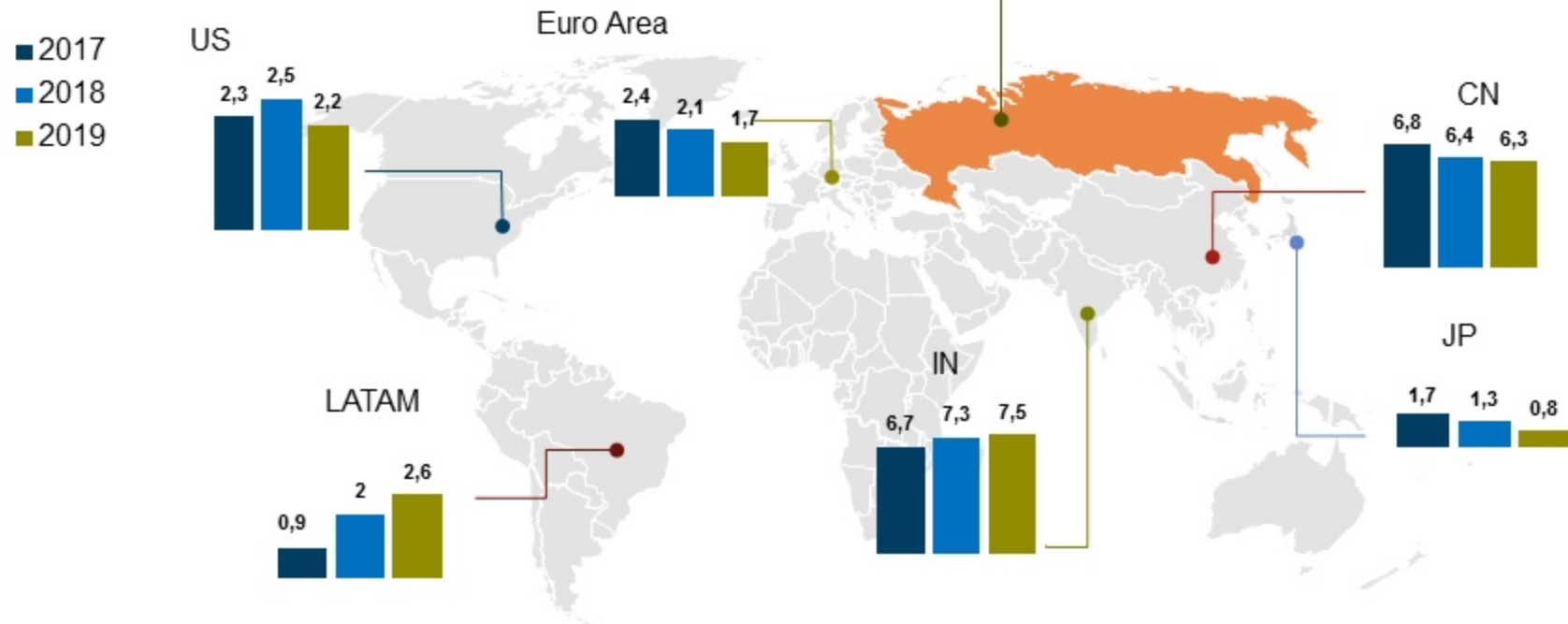


Умное потребление.

Тренды и перспективы продуктов цифровой трансформации на HiTec рынке

Экономическая стабильность в странах BRIC

Рост ВВП по сравнению с прошлым годом (%)



«Формирование цифровой экономики — это вопрос национальной безопасности и независимости»

В.В.Путин

A man in a dark suit stands with his back to the camera on a grassy mountain peak. He is looking out over a vast, hazy mountain range under a bright sky. The text is overlaid on the image.

Российский ИТ рынок растет по мнению всех экспертов и игроков рынка



Объем ИТ рынка

Млрд руб

700-900

Рост рынка

В Рублях, 2017

1,5%

Прогнозы на 2108

3-5%

Рынок интеграции в целом (оборудование, услуги, ПО) сохраняет тенденцию устойчивого роста

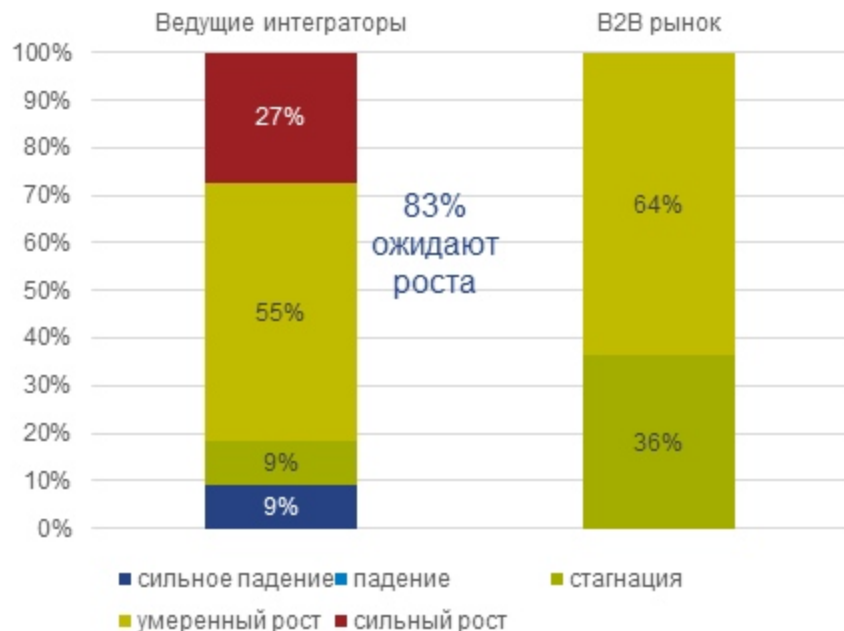


Рост продаж %, руб

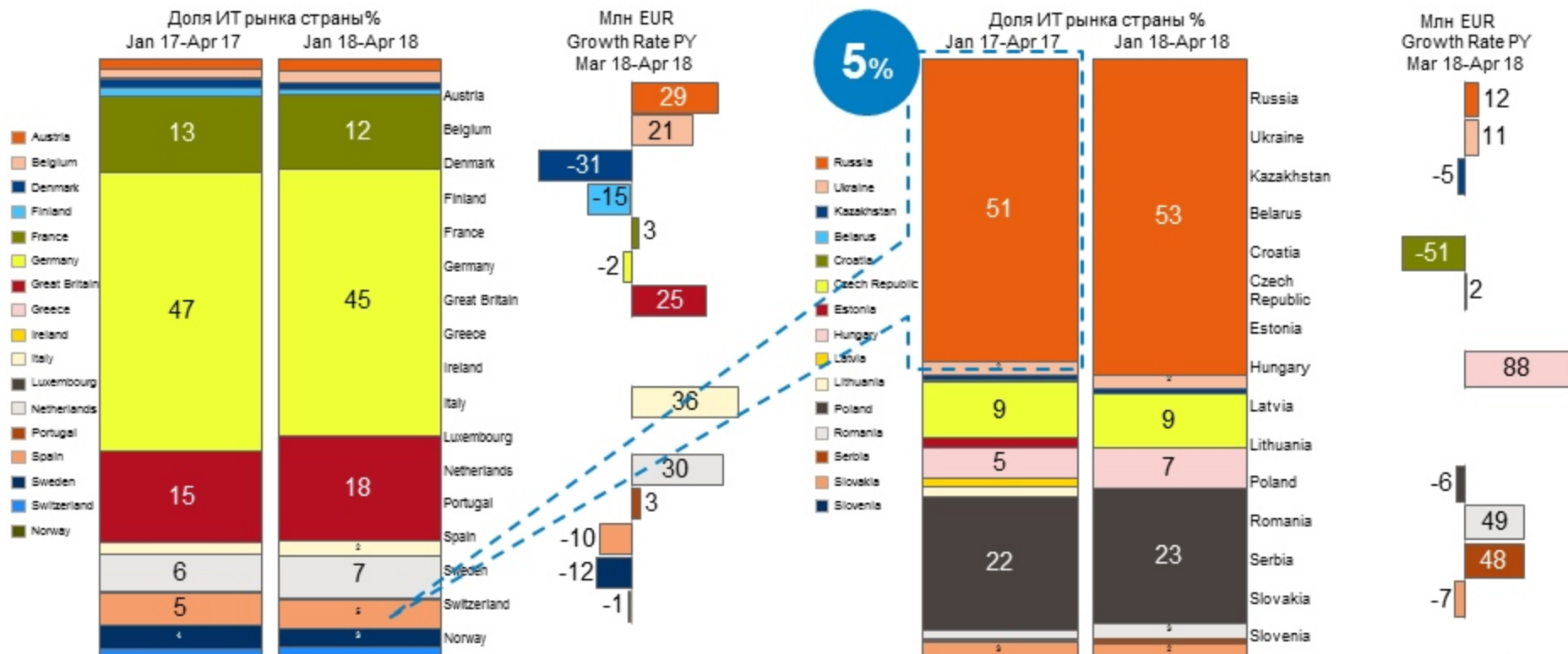
Оценка роста рынка интеграторами



Оценка интеграторами роста 2017 по своим продажам и рынку в целом



Рост российского рынка в 2017 году на 12% все равно означает отставание

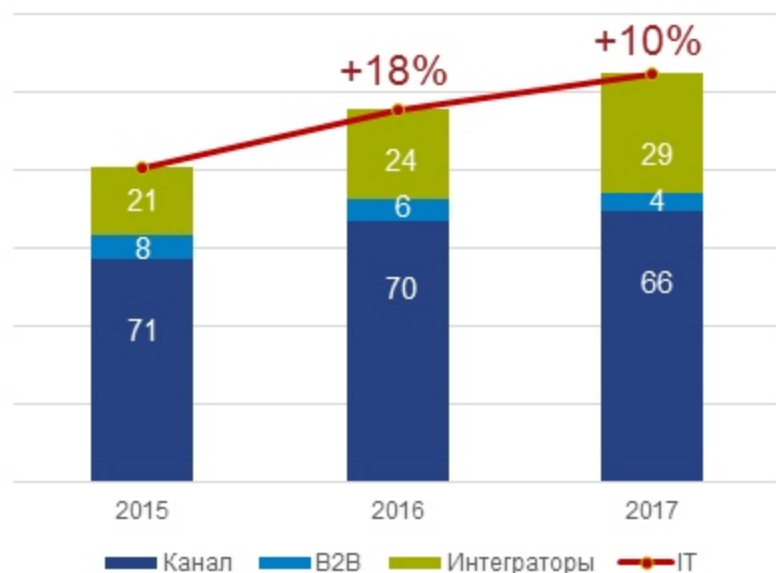


Дистрибуторский рынок ИТ оборудования сократился в рублевом измерении, в первую очередь за счет розничного канала

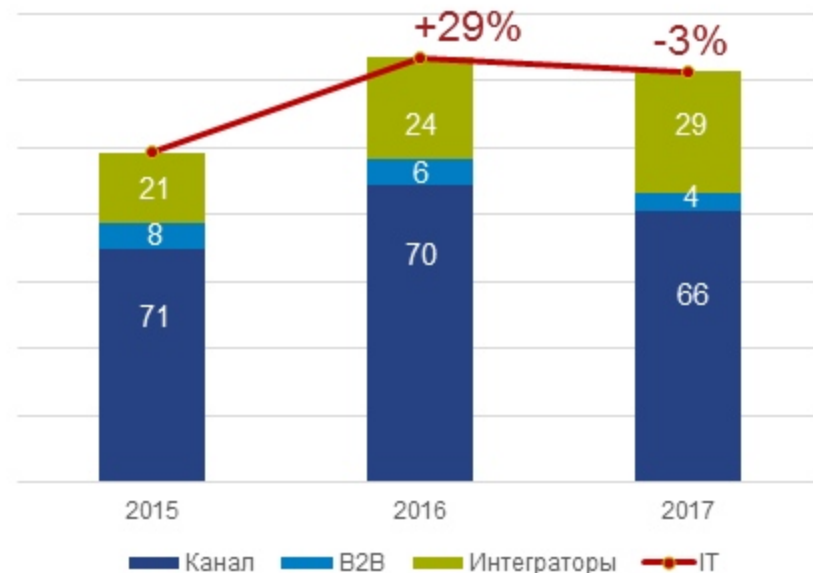


- Доля системных интеграторов выросла
- Прямые поставки дистрибуторов продолжали сокращаться

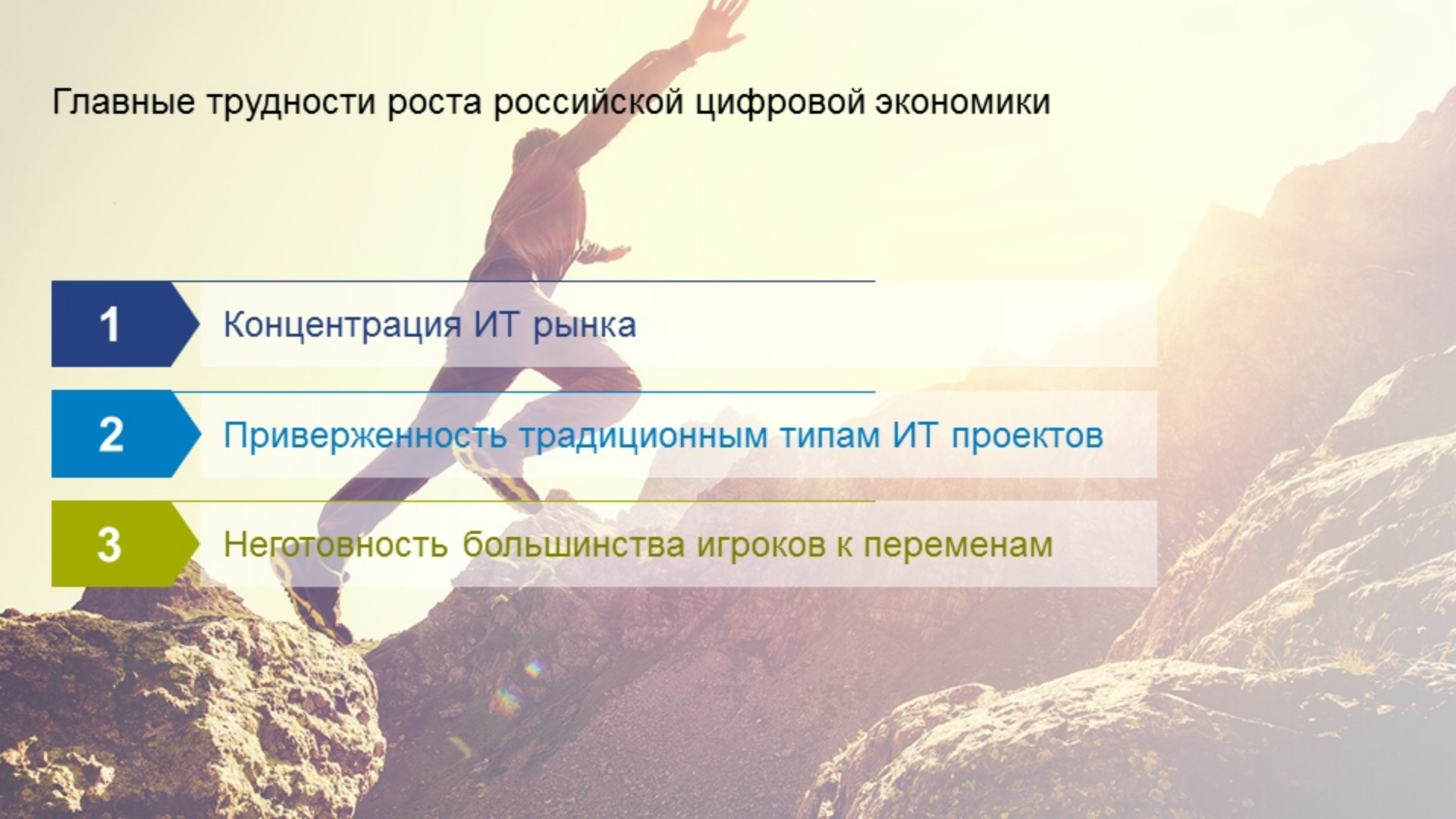
млн USD



млрд. руб



Главные трудности роста российской цифровой экономики

A person is captured in mid-air, jumping over a rocky mountain ridge. The scene is set against a bright, hazy sunset or sunrise, with the sun low on the horizon, creating a warm, golden glow. The person is wearing a dark jacket and light-colored pants. The background shows rugged, rocky terrain with some sparse vegetation. The overall mood is one of challenge and achievement.

1 Концентрация ИТ рынка

2 Приверженность традиционным типам ИТ проектов

3 Неготовность большинства игроков к переменам

Российская экономика существенно централизована

Централизация не создает расширения спроса на ИТ

Федеральный ритейл

Доля в продажах технических потреб. товаров



Операторы и сети телеком ритейла

Доля продаж телеком товаров.



ТОП-5 крупнейших компаний в ИТ в основных отраслях

Доля топ5 заказчиков ИТ проектов в отраслях



Госкомпании

Доля выручки госкомпаний в общей выручке топ-100 компаний.



Отраслевая структура ИТ рынка наглядно демонстрирует основные проблемы дальнейшего роста



Доля отраслей, 2017



Ожидания роста

Отрасль	Ожидания роста
Финансы	стагнация
Промышленность	рост
Информация и связь	стагнация
Торговля	рост
Гос. заказчики	стагнация
Добыча нефти и газа	стагнация
Транспорт и склад	стагнация
Эп. и газоснабжение	рост
Развлечения	рост
Прочее	стагнация

35

Крупнейших заказчиков формируют 51% ИТ рынка в России. Это рынок инсорсеров (до 30%) и крупнейших интеграторов

1/3

Системных интеграторов имела в 2017 законченные проекты облачных сервисов. Доля облачных услуг на ИТ рынке составила 20%

30

До 30% поставляемого B2B заказчикам оборудования – «легкое» ИТ оборудование уровня рабочих мест и рабочих групп

Даже крупнейшие
российские
компании отстают по
производительности

Российский рынок ИТ услуг меньше США в 134
раза (экономика меньше в 15)
Российский рынок ИТ услуг меньше Бразилии в 4
раза (экономика меньше на 25%)



Пример: Транспортная отрасль

**Выручка на тыс.
тонно-километров**



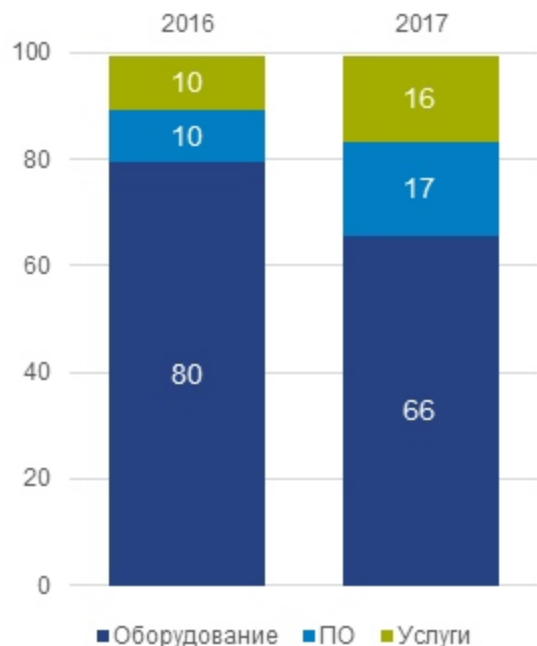
**Выручка на
пассажира**



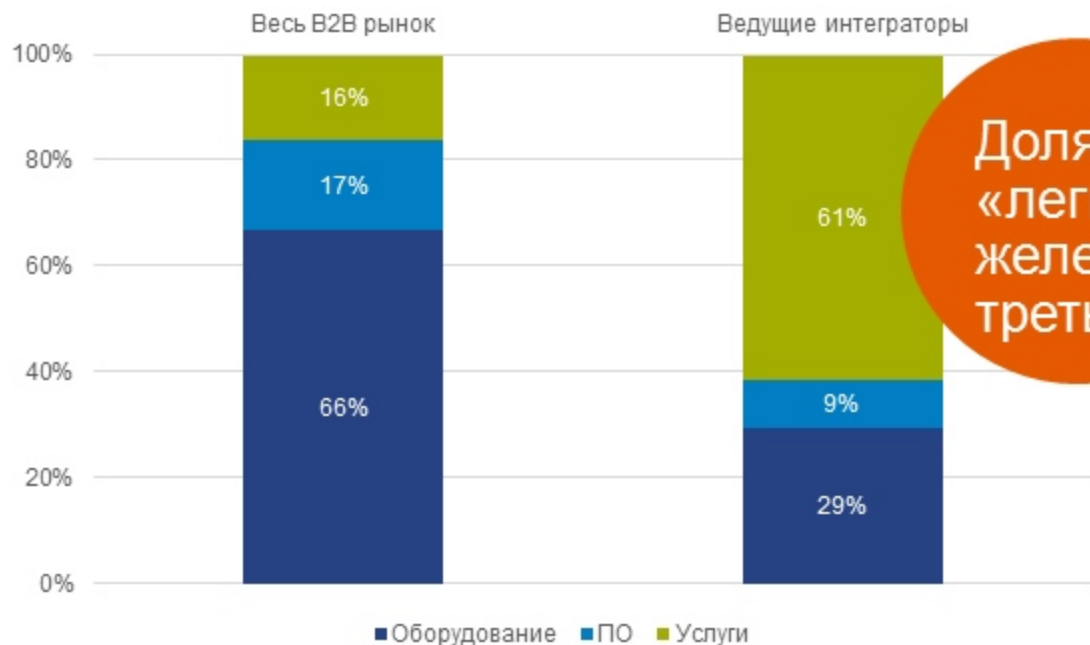
Доля услуг в обороте ИТ рынка растет в основном за счет крупнейших интеграторов и аффилированных ИТ компаний



Доля в обороте, млн.руб



Специализация ведущих интеграторов уже существенно изменилась

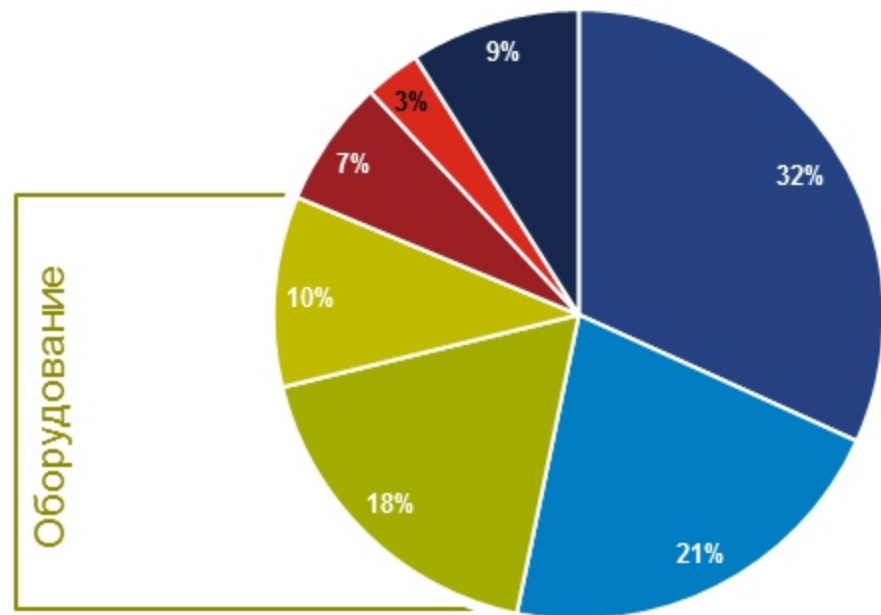


Доля «легкого» железа – треть

Более трети поставок оборудования интеграторами – «легкое» ИТ оборудование уровня рабочих мест



Направления бизнеса ведущих системных интеграторов



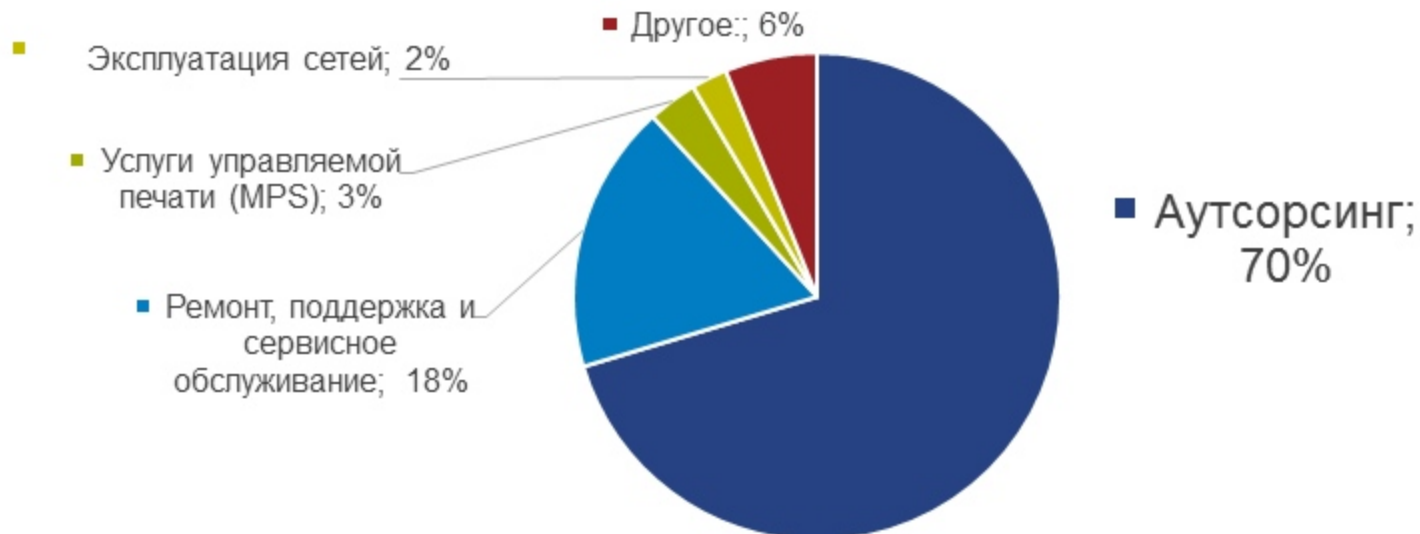
- Управляемые сервисы (ремонт, поддержка и сервисное обслуживание)
- Традиционные/неуправляемые сервисы (проектирование, интеграция, инсталляция)
- Поставки "тяжелого" ИТ оборудования (серверы, системы хранения данных, дата-центры, узлы связи)
- Поставки "легкого" ИТ оборудования и периферии (компьютеры, мониторы, роутеры, клавиатуры и др.)
- Бизнес-консалтинг
- Создание телекоммуникационной инфраструктуры
- Прочее

ИТ аутсорсинг составляет больше 20% всего рынка системной интеграции



Удержание клиентов аутсорсинга жизненно важно для интеграторов

Структура рынка управляемых услуг



Инструменты выхода из кризиса российского ИТ рынка



Переход к новым сетевым парадигмам взаимодействия участников рынка



Широкое использование облачных платформ за пределами крупнейших заказчиков

Трансформация цикла производства и продажи

От производства



Цикл производства и поставки **формируется производителем** для удовлетворения предполагаемых потребностей покупателей и канала

От продаж



Цикл поставки – **средство** коммуникации потребностей для **канала и потребителя** и шанс для производителя удовлетворить их

SCM 4.0



Все участники цикла **связаны и взаимодействуют**, борясь за удовлетворение и лояльность мобильного и подключенного к сети покупателя

Новые требования к дистрибутору



- Работа с покупателем
- Поддержка проектов
- Инновационность партнера
- Профессиональная экспертиза
- Предпродажный консалтинг
- Маркетинговая поддержка
- Техническая поддержка

95%

80%

74%

Проблема развития для интеграторов

Интегратора вытесняют из традиционных ниш

Дистрибутор

Получает все больше требований на услуги, традиционно предоставлявшиеся интеграторами или производителями. Дистрибутор превращается в marketplace, уходит в онлайн

Заказчик

Имеет специалистов в собственной ИТ службе, доступ к глобальным и локальным облачным сервисам. Может выбирать между интегратором, дистрибутором, онлайн магазинами

Интегратор

Не имеет опыта кооперации – доля услуг интеграторов интеграторам не превышает 1-2%. Вынужден работать с большим числом производителей ПО и оборудования. Решает задачи, требующие не технической, а бизнес-экспертизы

Инструменты выхода из кризиса российского ИТ рынка

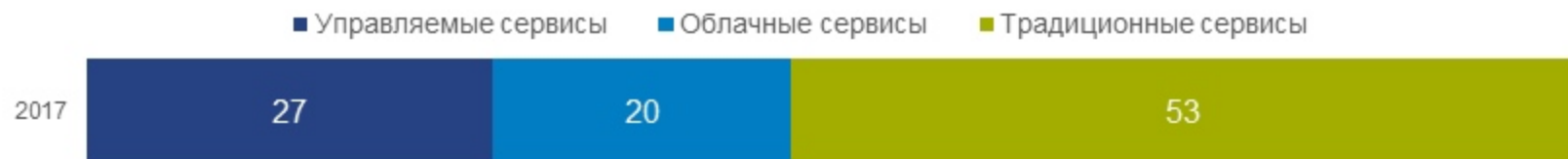


Переход к новым сетевым парадигмам взаимодействия участников рынка



Широкое использование облачных платформ за пределами крупнейших заказчиков

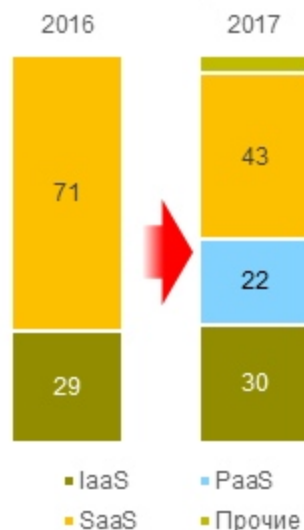
Структура рынка ИТ услуг в 2017 менялась – пилотные проекты превращались в реальные продажи



Управляемые сервисы



Облачные сервисы



Традиционные (неуправляемые) сервисы



Основные модели адаптации облачных сервисов в бизнесе ориентированы на рост, а не на стагнацию



- ✓ Облако только как тестовая среда для новых приложений и сервисов
- ✓ Медленная гибридная адаптация с использованием частного или гибридного облака для ключевых процессов и публичного облака – для быстрого расширения
- ✓ Только частное облако или равные ему по безопасности гибридные решения
- ✓ Вывод в облако некритичных приложений по SaaS модели



Существенная часть роста ИТ в мире опирается на потребительский сектор



Топ10 ожиданий роста в ИТ в 2018

Германия



Россия





Спасибо!



Андрей Серегин
andrey.seregin@gfk.com

www.gfk.ru

T: +7 495 937 7222

Сотрудничество с ритейлерами, реселлерами, интеграторами и дистрибьюторами – некоммерческий обмен информацией



НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предоставлять Вам
регулярно информацию по
рынку

ГДЕ: STARTRACK.GFKRT.COM

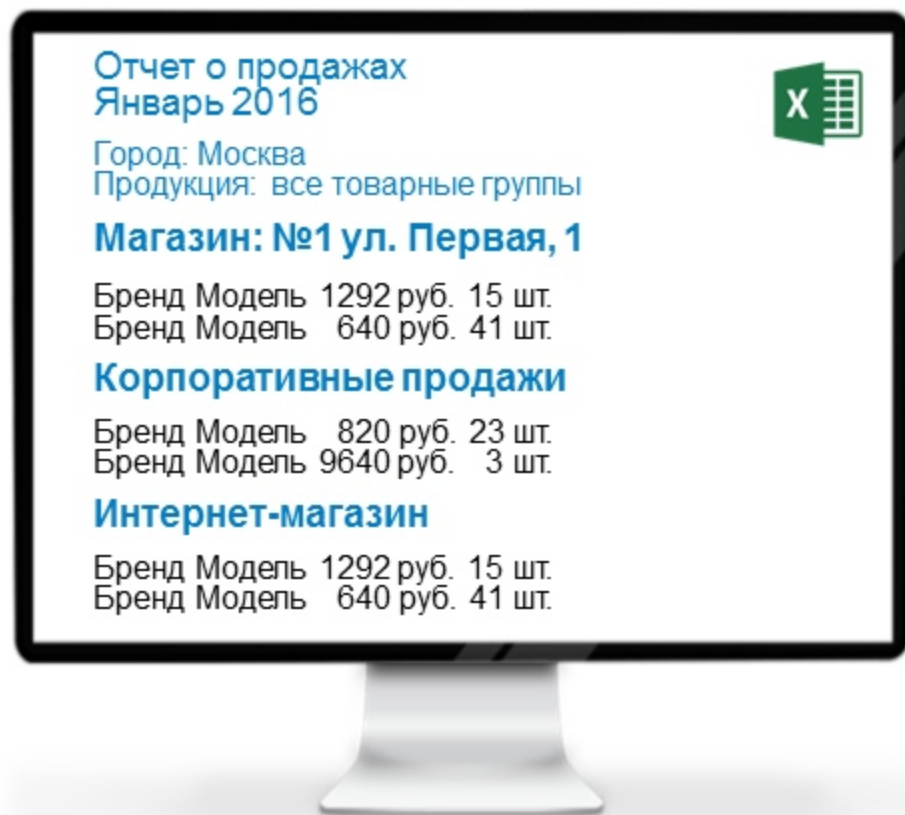
Ежемесячная информация

- Объемы продаж как в натуральном, так и денежном эквиваленте
- Структура продаж по техническим характеристикам продукта
- Цены / ценовое позиционирование
- Структура продаж по производителям
- Хитлист топ 25 продаваемых моделей
- Полугодовые обзоры рынка
- КАМ сервис



Условия сотрудничества

Формат исходных данных



ЧТО НЕОБХОДИМО

Получать от Вас данные о
Ваших **продажах**

По всем форматам магазинов
На уровне отдельного магазина или города
По всему ассортименту продукции

Полный ассортимент с выделением продуктовых групп

- > С выделением товарной группы
- > Марки и модели товара
- > Цены
- > Количества проданных штук

Отдельно по розничным, корпоративным и продажам через Интернет

Еженедельно до 18:00 вторника



КУДА: GFKRT.DATAIN@GFK.COM

СПАСИБО!

Прокопов Андрей.

T +7 495 937 7222 (# 1217), Mob +7 916 035 88 64

E-mail: Andrey.Prokopov@gfk.com

Web-site: www.gfk.com