

30 мая 2016, г. Москва

Обзор рынка ведущих ИТ-компаний России по итогам 2015 года «Soft-версия кризиса»



**Обзор рынка ведущих ИТ-компаний России
по итогам 2015 года «Soft-версия кризиса» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ И МЕТОДИКА РЭНКИНГА ИТ-КОМПАНИЙ

Ежегодно рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) составляет рэнкинг ведущих ИТ-компаний «Российские информационные и коммуникационные технологии» («Российские ИКТ»). В рэнкинге может принять участие любая компания (или группа), **зарегистрированная на территории РФ** и выполняющая работы в сфере ИКТ: производство оборудования (компьютерное, офисное, коммуникационное, оборудование для передачи данных); разработка программного обеспечения (ПО); оказание услуг в области ИТ и телекоммуникаций; дистрибуция; поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов.

Подготовка рэнкинга основана исключительно на сведениях, предоставленных участниками в официальном порядке и заверенных фирменной печатью и подписью руководителя компании. Рынок ведущих и прозрачных ИТ-компаний в России невелик, поэтому попытка исказить показатели для более высокой позиции в рэнкинге будет замечена конкурентами. При этом потери от негативного имиджа будут больше, чем возможный выигрыш от продвижения в списке.

В рэнкинге не могут участвовать компании, занимающиеся **исключительно** следующими видами деятельности: дистрибуция, производство полупроводниковых материалов (изделий) для ИТ-рынка, поставка оборудования и ПО других производителей конечному пользователю. **Участие таких компаний возможно только в составе ИТ-группы и если данные направления работ не являются основным видом деятельности.** При этом если выручка ИТ-компании (группы), полученная от дистрибуции или поставок в рамках интеграционных проектов или производства полупроводниковых изделий, составляет более 75% от ее общего дохода, то компания (группа) не может быть включена в рэнкинг.

В рэнкинге могут участвовать альтернативные **операторы мобильной и фиксированной связи, если их выручка от ИТ-деятельности составляет более 50% общего дохода.** Аналогичным образом в рэнкинге могут участвовать **компании в области веб-разработки.** При этом для включения в рэнкинг учитывается только выручка от деятельности по разработке программных продуктов, веб-дизайну, созданию и поддержке сайтов. **Доходы, полученные от продажи рекламных площадей или реализации сайтов в аренду, учитываться не могут.**

В рэнкинге допускается участие группы компаний (в анкете приводятся суммарные показатели участников группы), если материнская (лидирующая) организация группы обладает контролем в уставном капитале зависимых компаний (не менее 20%). Организатор рэнкинга вправе запросить документы, подтверждающие зависимость компаний. Отказ от предоставления документов дает агентству право не учитывать показатели.

Если в рэнкинге участвует группа компаний, то в анкете приводятся консолидированные (суммарные) данные. **Суммарный доход от ИТ-деятельности не должен включать выручку от другой деятельности** (в анкете объем этой выручки приводится в строке «Деятельность, не относящаяся к ИКТ»). **Доход от ИТ-деятельности может включать в себя выручку только тех участников группы, которые работают в сфере ИКТ.** Если участник группы осуществляет деятельность, которая, согласно методике рэнкинга, не относится к ИКТ, то его выручка не может учитываться при расчете дохода от ИТ-деятельности по группе.

Во избежание двойного счета не допускается участие компаний, входящих в группу, уже включенную в рэнкинг. **При этом если выручка по отдельному рассматриваемому направлению ИТ-деятельности обеспечивается только одной компанией группы, то позиционирование такой компании допускается в списке по данному направлению ИТ-деятельности.** Главным условием такого позиционирования является предоставление подтверждающей информации. Услуги по обработке информации для позиционирования компании группы являются платными.

Критерий ранжирования в рэнкинге: **суммарная выручка компании (группы) от ИТ-деятельности за исследуемый период**; критерий ранжирования в списках по направлениям ИТ-деятельности – выручка по направлениям ИТ.

Для подтверждения выручки предоставляется **скан-копия формы № 2 бухгалтерской отчетности**. Возможно предоставление отчетности за предыдущий период. Компании, участвующие в рэнкинге в первый раз, предоставляют копию отчетности в обязательном порядке. Отказ от предоставления документов дает право организатору рэнкинга не учитывать присланные участником сведения. Также для подтверждения выручки указываются названия двух-трех крупнейших клиентов по выполненным работам за исследуемый период. Крупнейшие клиенты – это компании, при оказании услуг которым объем полученной выручки был наибольшим.

В зависимости от формы подтверждения выручки в рэнкинге указывается уровень доверия к информации. Максимальный уровень (I) – если выручка подтверждена формой № 2 за исследуемый период; высокий (II) – формой № 2 за предыдущий период; средний (III) – приведены примеры крупнейших клиентов; удовлетворительный (IV) – предоставлен бланк подтверждения.

От имени группы лидирующая (материнская) организация предоставляет отчетности всех компаний, консолидированных в анкете, берет на себя право заверять данные по группе, присылает в адрес агентства анкету, отчетности и другие документы, а также несет полную ответственность за достоверность предоставленных сведений. Предоставляя информацию по группе, нужно обязательно указать (в анкете) сведения о внутригрупповой выручке. Такой доход не может учитываться при расчете выручки от ИТ-деятельности.

Участникам, выручка которых за год увеличилась на 50% и более, необходимо указать факторы достижения выдающихся результатов. Отказ предоставить обоснование роста выручки дает право организатору рэнкинга не включать компанию в рэнкинг.

Заверяя анкету, участник подтверждает право рейтингового агентства получить из иных источников, в том числе государственных органов, информацию, подтверждающую сведения, направленные для рэнкинга и публикации.

Для участия нужно заполнить **электронную анкету** и заверить информацию в бланке подтверждения (отдельный лист из электронной анкеты) подписью руководителя и печатью организации. Для группы компаний бланк заверяется печатью лидирующей организации и подписью ее руководителя. После заполнения анкеты и бланк нужно прислать по адресу it@raexpert.ru до **18 апреля 2016 года**. Организатор рэнкинга вправе не принимать на рассмотрение и обработку анкету, полученную позже указанного срока.

Организатор вправе не принимать анкету, полученную позже указанного срока. Сведения анкеты принимаются в работу и включаются в рэнкинг после получения заверенного бланка подтверждения и дополнительно запрашиваемых документов, а также после оплаты услуг по обработке информации.

По вопросам предоставления информации, пожалуйста, обращайтесь по электронной почте it@raexpert.ru или по телефону (495) 617-07-77 (доб. 1668).

Благодарим Вас за сотрудничество!

SOFT-ВЕРСИЯ КРИЗИСА

Ведущие российские ИТ-компании, как показывает очередной ежегодный рэнкинг от агентства RAEX (Эксперт РА), нынешний кризис проходят достаточно уверенно. Надежды на будущее лидеры отрасли связывают с масштабными планами государства по импортозамещению программного обеспечения.

Суммарная выручка крупнейших ИТ-компаний России, вошедших в рэнкинг, подготовленный агентством RAEX (Эксперт РА) по итогам 2015 года, достигла 552,1 млрд рублей, а ее прирост составил 8%¹. Ровно такие же (8%) темпы роста ведущих ИТ-компаний были отмечены и в рэнкинге за 2014 год. Казалось бы, мы наблюдаем нечто близкое к застою на этом рынке. Но если принимать во внимание его не просто высокую, а критическую зависимость от импорта, можно говорить о прохождении отраслью нынешнего кризиса с минимальными потерями. Ведь, например, у ведущих консалтинговых групп, чьи доходы уже давно в значительной мере привязаны к рублевым расценкам, темп роста уже третий год подряд падает – с 14% в 2013 году до 7% по итогам года прошедшего.

РОДНОЕ ДОРОГОЕ

Причина, не позволяющая ИТ-рынку расти быстрее, – стремление заказчиков к экономии и снижению затрат. «В прошлом году ИТ-бюджеты в основной массе остались в рублях на уровне 2014 года, и этот тренд характерен для 2016 года. От информационных технологий требуют максимальной эффективности без возможности рассчитывать на расширение. Заказчики четко выделяют расходы на поддержание приложений и существующей инфраструктуры, внимательно смотрят на возможность замены мощностей, где гарантийная поддержка уже исчерпана, на полностью новые, но уже с учетом включенной пятилетней гарантии поддержки. Это позволяет сэкономить на операционных расходах в будущем», – рассказывает **Сергей Корнеев**, президент группы компаний «Техносерв».

«Основными факторами воздействия на ИТ-рынок стали дорогой доллар и заторможенная экономика, что логично привело к снижению закупок импортного оборудования, росту разработки собственного ПО и внедрению открытого ПО», – добавляет **Борис Бобровников**, генеральный директор компании КРОК.

Тем не менее главным условием со стороны заказчика в текущих условиях по-прежнему остается максимальный экономический эффект. «Сейчас большинство заказчиков ориентируются на максимальное снижение затрат и оптимизацию рисков. Стремление экономить трансформируется в решение специфических задач – точечные работы по оптимизации ИТ-ландшафтов, внедрение и развитие решений на платформах BPM и BRM. Например, организациям финансового сектора такие решения позволяют экономить «в масштабе». При росте объемов бизнеса автоматизация различных рутинных процессов и перевод процессов обработки различного рода заявок (операций) на промышленно-конвейерную основу позволяют существенно снизить стоимость обработки каждой заявки и расходы на каждую отдельную операцию. Также, учитывая заинтересованность заказчиков в экономии бюджетов, мы предлагаем нашим клиентам эффективные инфраструктурные решения на базе Open Source. Они позволяют быстро настраивать функционал ИТ-решений под новые задачи и оперативно проводить модернизацию софта, используя оптимальные на текущий момент решения различных вендоров», – говорит генеральный директор компании «СИНМЕКС» **Андрей Сыкулев**.

¹ Здесь и далее темпы роста рассчитаны по сопоставимым данным участников нынешнего рэнкинга.

Одни из основных заказчиков сейчас, как, впрочем, и раньше, — это госструктуры. Спрос с их стороны стабильно поддерживается идущей комплексной информатизацией, региональными программами и замещением импорта. Последний фактор особенно важен для перспектив отрасли, поскольку связан не с конъюнктурными политическими лозунгами, а оформлен законодательно.

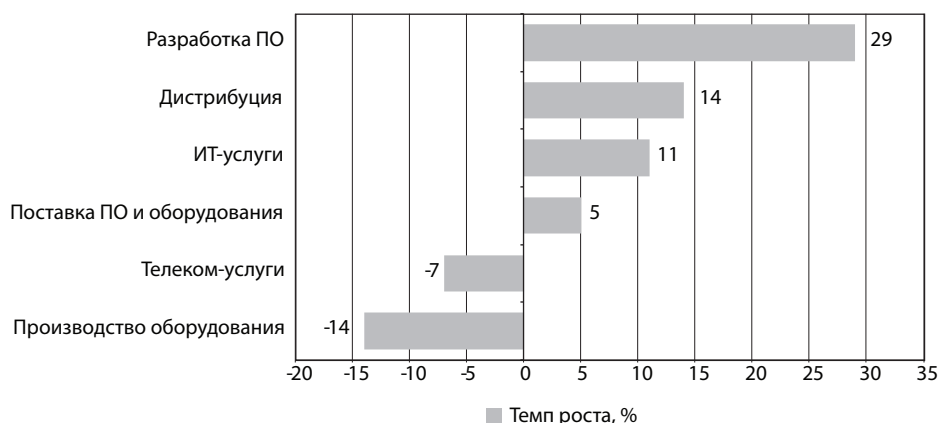
По словам лидеров рэнкинга, в прошлом году создание отечественного ИТ-продукта заметно оживилось: российские компании стали постепенно расширять продуктовые линейки, а западные производители стали участвовать в локализации производства в России. «Мы реализовали ряд проектов с поставщиками отечественных ИТ-решений по созданию «Системы 112» Новосибирской области. А в недавно созданном нами ЦОД для ФМС России было использовано оборудование более 20 российских высокотехнологичных компаний. в 2015 году «Техносерв» создал собственный инновационный центр в «Сколково» с целью разработки и выведения собственного ПО для отраслевых рынков, оказания услуг технической поддержки и обслуживания своих решений. На данный момент у нас в портфеле 15 готовых продуктов по направлениям телекоммуникации, информационные системы, комплексные системы безопасности и биометрия. Огромная собственная разработка в области «Безопасный город», — делится опытом Сергей Корнеев. Решения, входящие в аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», позволяют прогнозировать, отслеживать и предупреждать возможные угрозы, контролировать устранения последствий чрезвычайных ситуаций и правонарушений. Данные о нестандартных ситуациях в городе поступают от интегрированных систем в единую дежурную диспетчерскую службу, которая координирует работу всех экстренных служб. Такие решения уже реализуют «Ростелеком» и «Техносерв» в Курске, Нижнем Тагиле, Нижнем Новгороде, Якутске, Мордовии, Великом Новгороде и Вологодской области.

Об успехах рассказывают и в группе компаний «ЛАНИТ». «Мы продолжаем расширять портфель собственных разработок: среди наших решений, кроме программной платформы управления документами LanDocs и системы управления нормативно-справочной информацией NORMA, имеются системы для автоматизации деятельности вузов и муниципалитетов, решения для управления HR, облачная платформа управления маркетинговыми данными, технологии виртуальной реальности и так далее. Продажи собственных решений хорошо растут, в них существенная добавочная стоимость, что повышает прибыльность таких проектов», — говорит **Владимир Грибов**, вице-президент и исполнительный директор «ЛАНИТ».

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Самый значимый сектор ИТ-рынка (соответственно, и доходов участников рэнкинга) — услуги: консультации, интеграция, поддержка и сервис, обучение. Согласно исследованию, которое проводит RAEX (Эксперт РА), за последние десять лет доля ИТ-услуг в общей выручке отрасли возросла с трети до половины. По итогам 2015 года суммарный оборот участников рэнкинга здесь составил 187,4 млрд рублей, или 49% от их общего дохода, темп роста за год — 11% (см. графики 1 и 2).

График 1. Изменение выручки участников рэнкинга по направлениям ИТ-деятельности, %



Источник: RAEX (Эксперт РА), по сопоставимым данным участников рэнкинга

График 2. Структура выручки участников рэнкинга, %*



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рэнкинга

Традиционно большие объемы в данном секторе обеспечены масштабными работами ИТ-компаний в госсекторе и промышленности. «Среди наиболее значимых наших проектов за 2015 год стоит отметить оснащение инженерными системами объектов космодрома «Восточный», развитие Единой медицинской информационно-аналитической системы Москвы, создание и запуск Единой информационной системы в сфере закупок, ряд инфраструктурных проектов для промышленных предприятий («НЛМК-Калуга», химического завода «Аммоний», Выксунского металлургического завода и других)», — поясняет Владимир Грибов.

Наибольшая часть выручки от ИТ-услуг приходится на **интеграцию** (77 млрд рублей) и **поддержку** ранее внедренных решений (69,7 млрд рублей); прирост выручки в данных секторах за 2015 год составил 10% и 15% соответственно.

По словам лидеров сектора, росту спроса на услуги в сфере ИТ способствовали санкции в отношении крупных потребителей тяжелого вычислительного и телекоммуникационного оборудования, политика импортозамещения и законодательные изменения, которые продолжают стимулировать спрос на отечественное и свободное ПО и замену ИКТ-оборудования на восточные аналоги. «Другая важная причина роста — потребность заказчиков не просто выжить в кризис, а воспользоваться им и приумножить свои конкурентные преимущества, стать более мобильными и гибкими. Поэтому приоритеты переносятся с поставок оборудования на фиксацию SLA бизнес-процессов.

Особенно это относится к территориально распределенным компаниям: оптимизация сквозных бизнес-процессов, модернизация или интеграция уже существующих ИТ-систем заставляют их бизнес работать быстрее. Например, внедрив систему автоматизации документооборота для холдинга СИБУР, которая объединила корпоративный центр и 14 региональных предприятий, мы помогли ускорить документооборот, усилить контроль за исполнением поручений и договорных обязательств и сократить время реакции на запросы по подбору документов на 20%, — делится опытом Борис Бобровников.

Среди факторов роста лидеры сектора выделяют спрос на ИТ-услуги со стороны финансового сегмента: «Сокращение кредитования, а следовательно, и доходности банковского бизнеса в целом, привело к оптимизации затрат на традиционные каналы обслуживания и резко повысило роль онлайн-каналов. Активно начали развиваться бэк-офисные системы, связанные с процедурами банкротства, как банков, так физических и юридических лиц. Крупные банки столкнулись с проблемой миграции клиентской базы ликвидируемых банков, что автоматически подвигло их к развитию наиболее выгодных и перспективных каналов обслуживания», — поясняет **Шамиль Шакиров**, президент компании «Ай-Теко».

Повышенный спрос отмечают и на разработку и внедрение бизнес-приложений со стороны предприятий машиностроения. «Нынешний тренд — это переход предприятий на полноценную ERP-систему и интеграция с такими системами, как MES, QMS, WMS, SRM, PLM и PDM. Задачи, стоящие перед современным предприятием, — это унификация и стандартизация бизнес-процессов, создание единой централизованной системы управления, сокращение затрат на менеджмент процессов. А связка ERP с системами управления технологией производства и оборудованием, встроенное управление входящей и исходящей логистикой, контроль качества на каждом этапе производства позволяют создать единый функциональный ИТ-ландшафт с бесшовной интеграцией и широкими возможностями для масштабирования», — отмечает **Иван Михайлов**, операционный директор компании «ПРОФ-ИТ ГРУПП». Дополняет **Павел Самойлов**, генеральный директор «АСКОН-Самара» (Группа «АйтиКонсалт»): «Машиностроительные предприятия озадачены повышением своей эффективности: сокращением времени проектирования продукции, расчетом ее реальной себестоимости, оптимизацией процессов планирования и сокращением незавершенного производства. Важным фактором является и прозрачность процессов разработки и изготовления заказов. Улучшение любого из этих параметров увеличивает рентабельность предприятия. При этом заказчик все чаще интересуется проектами с быстрым эффектом на определенном этапе подготовки производства и изготовления продукции. Мы видим рост интереса к решениям по планированию и диспетчеризации производства — они достаточно короткие (4–6 месяцев), с адекватной стоимостью и дают понятный и просчитываемый экономический эффект».

Рост сегмента **услуг поддержки** лидеры сегмента связывают в большей степени с его проникновением в новые отрасли. «Так, традиционно аутсорсинг имеет крепкие позиции в госсекторе, ритейле и телекоме, но в прошлом году наблюдалось существенное наращивание аутсорсинговых контрактов в энергетике, транспорте и производстве. Например, наша выручка от услуг для энергетики и транспорта выросла более чем в два раза, и на 10% — для производства. Наиболее востребованными остаются базовые услуги техподдержки ИТ-инфраструктуры. При этом увеличивается число долгосрочных контрактов (протяженностью 3–5 лет). Большой экономический эффект для бизнеса в кризисных условиях может дать переход к форматам, избавляющим от капитальных инвестиций в ИТ. Это «бизнес-решение как услуга» (когда аутсорсер на условиях аренды предоставляет необходимую для решения конкретных бизнес-задач инфраструктуру и обеспечивает ее поддержку), а также облачные сервисы», — комментирует **Павел Растопшин**, исполнительный вице-президент по продажам и операционной деятельности MAYKOR.

Кроме этого, по словам Шамиля Шакирова, сокращение свободных средств и ограниченный доступ к недешевым внешним займам заставили многие компании по-новому взглянуть на ИТ: «С одной стороны, их стали активнее использовать как средство повышения эффективности и

снижения затрат, а с другой – все больше получать их как внешние сервисы, сокращая собственные крупные разовые инвестиции на эти цели. Так, например, в минувшем году мы завершили разработку собственной облачной сервисной платформы РУСТЭК и платформы корпоративной виртуализации «ЕС2015-ТЕРЕМ», осуществив внедрение у крупного клиента и предоставив их рынку как сервис в нашем ЦОДе».

Консалтинговые практики принесли участникам рэнкинга в 2015 году 38,6 млрд рублей, а **услуги по обучению и сертификации** – 2,1 млрд рублей. Прирост выручки в данных секторах за 2015 год составил 7% и 1% соответственно.

Помимо сопровождения интеграционных проектов, консалтинг был востребован из-за необходимости поддержки и развития имеющихся информационных ресурсов. «В условиях сокращения бюджетов основная задача ИТ-компаний в том, чтобы оказать максимальную помощь в выборе наиболее эффективной ИТ-стратегии. Это включает в себя работы по аудиту информационных систем и консалтингу, по оптимизации ИТ-инфраструктуры, сайзингу оборудования и повышению его производительности без наращивания вычислительных мощностей. Мы помогаем принять правильное решение, если предстоит выбор, остаться ли на прежней платформе или перейти на новую. Сегодня такие услуги востребованы, и спрос на них будет только расти», – считает генеральный директор компании «ФОРС-Центр разработки» (ГК «ФОРС») **Степан Томлянович**.

Спрос на ИТ-услуги в свою очередь обусловил положительные темпы роста и при поставках оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов: прирост здесь в 2015 году составил 5%. Суммарная выручка в секторе – 92,7 млрд рублей (68,8 млрд рублей составили доходы от поставок оборудования и 23,9 млрд рублей от поставок ПО). Что касается дистрибуции, то здесь доходы участников рэнкинга подросли значительно: по итогам года прирост составил 13%; объем реализации – 52,3 млрд рублей.

Наибольшие же темпы роста выручки участников рэнкинга по итогам 2015 года пришлись на **разработку программного обеспечения** и составили по итогам 2015 года 29%. Суммарный объем реализации – более 33,3 млрд рублей (14,2 млрд рублей – проектное ПО, и 19,1 млрд рублей – готовое ПО, темпы роста – 28% и 29% соответственно).

По словам лидеров сектора, среди факторов роста доходов в этом направлении – повышенный интерес и рост числа закупок со стороны крупного бизнеса к быстрореализуемым решениям, обеспечивающим поэтапную цифровую трансформацию, а именно переход предприятия на цифровые методы ведения бизнеса и внедрение цифровых процессов для внутреннего и внешнего взаимодействия. «Например, переход на электронные документы не только в управленческом документообороте (приказы, письма, распоряжения), но и перевод в «цифру» других документов – финансовых, конструкторских, проектных и так далее. Другой пример: активное внедрение систем цифрового управления бизнес-процессами (BPM), позволяющих оперативно моделировать быстро меняющиеся процессы и получать на выходе готовые работающие программные компоненты этих процессов. При этом те изменения в корпоративных информационных системах, на которые раньше уходили многие месяцы, теперь могут быть реализованы за считанные недели», – поясняет **Тагир Яппаров**, председатель совета директоров группы компаний «АйТи».

Популярность электронного документооборота (ЭДО) со стороны заказчика вызвана и необходимостью более вдумчиво распределять свои средства в текущих экономических условиях. «Компании стали искать способы сокращения издержек в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Эта задача решается за счет перехода на ЭДО. Например, объем электронных юридически значимых документов, переданных через нашу систему «Контур.Диадок», вырос в 2015 году в 2,2 раза. Растет и доля неформализованных документов: организации, которые на первом этапе перевели

в электронный вид документы для бухгалтерского и налогового учета и уже оценили преимущества ЭДО, делают следующий шаг – начинают обмениваться через интернет договорами, допсоглашениями и так далее», – поясняет **Дмитрий Мраморов**, генеральный директор компании «СКБ Контур».

Кроме этого, в связи с увеличением объема отчетности растет трафик в сфере Business-to-Government. «В 2015 году изменился порядок подготовки отчетности по НДС. Объем декларации по этому налогу вырос в среднем в 60 раз (с 5 до 300 Кб); компании обязали представлять ее в электронном виде. Постепенно вводится ЕГАИС: с 1 января 2016 года продавцы алкоголя должны отражать в системе данные о поступлении продукции на склад, а с 1 июля 2016 года – данные о продажах конечному потребителю. Возможно, подобные системы в ближайшее время появятся и в других отраслях, например в фармацевтике. Перевод бизнес-процессов в электронный вид – главный тренд последних лет. На рынке все больше возможностей для машинной обработки данных, больше сервисов, которые делают поиск и первичную аналитическую обработку «больших данных», в том числе открытых данных. Появляются новые системы государственного контроля. Все это открывает хорошие перспективы», – завершает высказывание Дмитрий Мраморов.

Отдельным образом повышению доходов в данном сегменте способствовал и растущий интерес заказчика к использованию разработок непосредственно отечественного производства. «На протяжении всего 2015 года мы видели, что рынок (не только госзакупки) активно присматривался к российским корпоративным системам, оценивая выгоды и риски замены зарубежного ПО. Так, в прошлом году мы реализовали проект по замене системы Documentum в ФМС на собственное решение на СПО-платформе. Сейчас 12 наших продуктов входят в реестр отечественного ПО, и мы рассчитываем, что тренд на импортозамещение будет долговременным», – делится опытом Тагир Яппаров.

Помимо всего, продолжается рост числа компаний, обеспечивающих создание мобильных рабочих мест и разного рода мобильных приложений. Это, в том числе, формирует и спрос на средства информационной безопасности (ИБ). «Мы «обрастаем» мобильными устройствами, а значит в наши гаджеты «переезжают» наши данные и растет риск получения злоумышленниками доступа к личной и корпоративной информации. в ответ на это увеличивается спрос на продукты защиты данных на мобильных устройствах и в «облаке», а также на средства обеспечения безопасности каналов передачи данных», – объясняет **Андрей Голов**, генеральный директор компании «Код безопасности».

Также, по его словам, актуальным является и риск получения доступа к системам, управляющим дорожным движением, авиатранспортом, энергообъектами и так далее. «Подобные атаки могут быть реализованы злоумышленниками через компьютерные системы, содержащие уязвимость. Противостоять рискам позволяет быстрое и профессиональное реагирование. Поэтому растет потребность рынка в решениях, обеспечивающих мониторинг и управление событиями безопасности. Активно развиваются и направления защиты от таргетированных атак, что стимулирует спрос на средства централизованного управления ИБ. Как следствие, растет потребность в услугах центров управления безопасностью (SOC). Вместе с тем востребованы комплексные решения ИБ, позволяющие быстро определить проблему, проанализировать ее и отреагировать. То, что делается в комплексной системе в пару кликов, в разрозненных средствах защиты информации может занять до двух дней. А ведь в ситуации компьютерной атаки время реакции очень важно», – считает Андрей Голов.

ДОГНАТЬ И ЗАМЕСТИТЬ

Употребленный в начале статьи эпитет «критическая» в отношении зависимости отечественного ИТ-рынка от импорта – не метафора и не преувеличение. По данным комиссии Совета Федерации по развитию информационного общества, иностранный софт занимал 75% отечественного ИТ-рынка. При этом за рубежом разработано 97% используемых в России офисных программ,

95% клиентских и мобильных операционных систем, 93% средств управления облачной инфраструктурой и виртуализацией, 86% систем управления базами данных, 75% серверных операционных систем, 75% бизнес-приложений, 60% антивирусных программ и 50% интернет-сервисов.

Неудивительно поэтому, что основные перспективы лидеры отрасли связывают с нормативно оформленным курсом на перевод госсектора на ИТ-продукты отечественного производства. Последние, по планам Минкомсвязи, должны к 2025 году занять половину рынка ПО.

Спрос на ИТ-услуги будет поддержан госсектором и в связи с внедрением так называемого информационного моделирования в промышленное и гражданское строительство (набор технологий – САПР и PLM-системы, позволяющие сопровождать объект на протяжении всего жизненного цикла: от проектирования, через строительство и эксплуатацию, до утилизации). Сейчас его активно ведет Минстрой России, а также органы государственной экспертизы и технического надзора.

«Информационная модель – это цифровой прототип объекта, в котором определены все его элементы и обеспечена их логическая взаимосвязь. Это база данных, в которой консолидируется и интегрируется информация об объекте реального мира (3D-модели, паспорта объектов, архив документации и другая информация в структурированном и взаимосвязанном виде). Информационное моделирование является одним из эффективных инструментов для развития конкурентоспособного предприятия и оптимизации ресурсов на протяжении жизненного цикла сложного инфраструктурного объекта. К настоящему моменту приказом Минстроя России (№ 926/пр от 29.12.2014) утвержден план поэтапного внедрения технологий информационного моделирования в области промышленного и гражданского строительства; назначен технический оператор, ВИМ-Ассоциация, и координатор мероприятий по поэтапному внедрению данных технологий – ФГБУ «ЦНИИП Минстроя РФ», – уточняет **Виталий Кононов**, президент группы компаний «НЕОЛАНТ».

К слову, активизация внимания госсектора к ИТ коснется и интеллектуальных транспортных систем. «Интерес городов и субъектов продолжает фокусироваться на решениях, позволяющих пополнить муниципальный и областной бюджеты: платные городские парковки, комплексы фото- и видеофиксации правонарушений, весогабаритный контроль и так далее. в ближайшей перспективе спрос прогнозируем и на решения по взиманию платы на автодорогах, а также на полноценные системы автоматизированного управления дорожным движением (АСУДД) как для городского, так и для междугороднего движения», – считает **Алексей Худолеев**, коммерческий директор компании «ПРОФ-ИТ ГРУПП».

ПРИЛОЖЕНИЕ. РЭНКИНГИ

Таблица 1. Рэнкинг крупнейших групп и компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2015 года

Место по итогам 2015 года	Место по итогам 2014 года	Группа компаний	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности (без учета НДС), тысяч рублей**		Средняя численность специалистов, человек		Число участников группы	
				2015 год	Прирост выручки за год, %	2015 год	Изменение за год, человек	2015 год	Изменение за год, компаний
1	-	«Национальная компьютерная корпорация»	Москва	120 026 823	3,7	2 634	-263	5*****	-
2	1	ЛАНИТ	Москва	91 719 624	12,5	5 402	257	43	-3
3	-	«Газпром автоматизация»	Москва	51 596 200	-0,5	4 766****	-146	21	-
4	2	«Техносерв»	Москва	43 886 595	14,7	2 735****	23	13	1
5	4	ITG (INLINE Technologies Group)	Москва	31 912 000	7,6	2 443	-207	15	-
6	7	«Ай-Тек»	Москва	26 157 930	20,2	2 650	179	7	-
7	6	КРОК*	Москва	23 957 908	3,8	1 586	84	4	-
8	9	«Компьюлинк»	Москва	16 543 014	3,2	620****	-82	6	-2
9	8	«Астерос»	Москва	16 203 219	-5	1 157	-63	11	-7
10	10	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	Москва	15 881 597	4,4	2 030	-54	8	-
11	11	«Инфосистемы Джет»	Москва	13 921 411	14	845	-136	9*****	-
12	13	AT Consulting*	Москва	10 582 294	16,3	2 147	125	4	-
13	-	ОПТИМА	Москва	10 258 977	8,5	604	-16	9*****	-
14	12	МАУКОР*	Москва	9 008 000	-2,4	4 799	-8	7	-
15	15	ФОРС*	Москва	7 728 443	28,8	445	6	7	-
16	14	«АйТи»	Москва	7 305 000	4,8	2 000****	300	17	1
17	16	«СКБ Контур»	Екатеринбург	6 735 350	27,3	3 793****	712	44	6
18	21	ИНФОРМЗАЩИТА***	Москва	5 579 617	47,9	600	15	7	2
19	18	ISL – КПО ВС*	Казань	5 539 313	15,4	1 867	128	11	1
20	17	КОМПАРЕКС*	Москва	5 227 529	3	145****	-2	9	-
21	19	ИНЛАЙН ГРУП*	Москва	4 742 541	13,9	413	115	1	-
22	24	НЦИТ ИНТЕРТЕХ	Москва	2 486 849	16,3	171****	-81	1	-
23	28	ltransition	Москва	2 456 688	64,4	1 034	-43	5	-
24	29	БАРС Груп	Казань	1 791 000	22,8	897	228	2	-
25	26	BSS	Москва	1 741 364	1,9	506	-62	5	-
26	-	«Консист Бизнес Групп»	Москва	1 720 000	-	650****	-	5	
27	-	«Бюджетные и финансовые технологии»	Москва	1 635 984	10,4	564	44	19	-
28	30	РДТех	Москва	1 623 535	14,5	127	-34	3	-

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2015 года	Место по итогам 2014 года	Группа компаний	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности (без учета НДС), тысяч рублей**		Средняя численность специалистов, человек		Число участников группы	
				2015 год	Прирост выручки за год, %	2015 год	Изменение за год, человек	2015 год	Изменение за год, компаний
29	31	R-Style Softlab	Москва	1 420 765	7,7	602	-6	3	-
30	35	НЕОЛАНТ*	Москва	1 204 562	31,4	495	-7	12	-
31	-	«Программный продукт»	Москва	1 102 741	12,4	112*****	47	1	-
32	33	ITPS****	Москва	1 016 481	-2	266	-9	2	-
33	34	B2B-Center	Москва	1 005 786	-1,2	232	-7	5	-
34	36	АСКОН	Санкт-Петербург	846 724	-7,4	467	-63	38	1
35	38	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	Москва	756 343	-9,6	228	-	4	-
36	37	ЦРТ («Центр речевых технологий»)*	Санкт-Петербург	746 367	-14,9	196	-23	3	-
37	39	«Компания СОВЗОНД»	Москва	709 316	-8,4	78	20	3	2
38	40	«Банковские информационные системы» (БИС)*	Москва	708 652	1	270	-10	5	-
39	-	«ТИМЛИС-технолджи»*	Москва	701 406	132,2	36	6	1	-
40	42	НПО «Эшелон»*	Москва	607 543	6,3	204	22	7	1
41	43	ЮСК «Южная софтверная компания»*	Ростов-на-Дону	591 232	3,9	84	-2	7	-1
42	-	ПРОФ-ИТ ГРУПП*	Ульяновск	572 939	69,8	155*****	12	3	-
43	-	«АйТи Линк»*	Москва	568 052	292,9	6*****	2	1	-
44	45	«Синимекс»*	Москва	542 197	8,4	214*****	-27	1	-
45	47	«Монолит-Инфо»	Санкт-Петербург	355 185	12,1	78	2	1	-
46	-	«Айтоника»*	Москва	252 742	-	24	-	1	-
47	49	«СимбирСофт»*	Ульяновск	203 698	74,1	206	71	2	-
48	50	«Оригинал»*	Москва	162 350	63,1	33	8	8	3
49	-	«АйТиКонсалт»*	Самара	62 572	16,9	20	-1	1	-

* Для подтверждения выручки предоставлены бухгалтерская отчетность. Уровень доверия к присланным данным см. на сайте рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) (www.raexpert.ru).

** Критерий ранжирования – суммарный объем реализации (нетто) головной организации и компаний группы от ИТ-деятельности: производство оборудования, производство ПО, услуги в области ИТ и телекоммуникаций, дистрибуция, поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов, прочие виды ИКТ-деятельности.

*** Группа включает показатели компании «Код безопасности».

**** Группа включает показатели компании «Парма-Телеком».

***** Приведен показатель общей численности сотрудников.

***** Без учета специалистов подрядных организаций.

***** Без учета филиалов и представительств.

***** С учетом 8 филиалов.

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 2. Производство оборудования

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Компьютерное оборудование	Офисное оборудование	Коммуникационное оборудование и оборудование для передачи данных
1	«Код безопасности»*	755 778	13,5	263 175	-	492 603
2	ICL – КПО ВС	496 509	9,0	397 207	-	99 302
3	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	397 462	53,3	340 452	13 659	43 351
4	«АйТи»	82 000	1,1	-	-	82 000
5	«Компьюлинк»	33 086	0,2	33 086	-	-

* Входит в ГК «ИНФОРМЗАЩИТА».

Источник: RAEX (Эксперт РА) по данным участников рейтинга

Таблица 3. Разработка ПО

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Готовое ПО	Проектное ПО
1	«СКБ Контур»	6 735 350	100,0	6 735 350	-
2	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	3 168 571	20,0	3 168 571	-
3	ITG (INLINE Technologies Group)	3 031 640	9,5	-	3 031 640
4	ЛАНИТ	2 560 040	2,8	1 699 851	860 189
5	ltransition	1 891 650	77,0	-	1 891 650
6	ФОРС	1 622 973	21,0	1 622 973	-
7	«Код безопасности»*	1 412 233	25,3	1 412 233	-
8	КРОК	1 293 727	5,4	-	1 293 727
9	БАРС Груп	1 253 700	70,0	716 400	537 300
10	«АйТи»	1 111 500	15,2	564 500	547 000
11	«Ай-Теко»	1 059 028	4,0	261 650	797 378
12	«Программный продукт»	960 777	87,1	-	960 777
13	«Бюджетные и финансовые технологии»	776 477	47,5	203 092	573 385
14	«Банковские информационные системы» (БИС)	691 925	97,6	691 925	-
15	ICL – КПО ВС	691 844	12,5	59 153	632 692
16	BSS	650 636	37,4	208 733	441 902
17	АСКОН	585 713	69,2	446 719	138 994
18	«Инфосистемы Джет»	544 376	3,9	294 476	249 900
19	«Синимекс»	542 197	100,0	-	542 197
20	R-Style Softlab	444 395	31,3	444 395	-
21	AT Consulting	363 128	3,4	-	363 128
22	«Техносерв»	351 093	0,8	-	351 093
23	«Компания СОВЗОНД»	268 777	37,9	268 777	-
24	НЕОЛАНТ	244 650	20,3	16 748	227 902
25	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	220 785	29,6	173 055	47 731
26	«Монолит-Инфо»	213 111	60,0	78 141	134 970

Окончание таблицы 3

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Готовое ПО	Проектное ПО
27	«СимбирСофт»	203 698	100,0	-	203 698
28	РДТех	173 892	10,7	-	173 892
29	НПО «Эшелон»	109 100	18,0	63 098	46 003
30	ОПТИМА	87 259	0,9	-	87 259

* Входит в ГК «ИНФОРМЗАЩИТА».

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 4. Услуги в области информационных технологий

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение и сертификация
1	«Техносерв»	32 432 194	73,9	4 739 752	18 476 256	9 216 185	-
2	ЛАНИТ	28 942 876	31,6	11 768 590	6 485 958	10 193 648	494 680
3	ITG (INLINE Technologies Group)	14 998 640	47	5 425 040	5 265 480	4 308 120	-
4	КРОК	13 729 055	57,3	1 580 000	7 259 246	4 810 748	79 061
5	«Компьюлинк»	12 241 830	74	1 720 473	10 405 556	115 801	-
6	«Ай-Теко»	10 998 042	42	4 196 980	2 877 372	3 923 690	-
7	ЦФТ («Центр финансовых технологий»)	9 180 911	57,8	-	-	9 180 911	-
8	МАУКОР	9 008 000	100	-	-	9 008 000	-
9	AT Consulting	8 295 431	78,4	95 234	6 969 214	1 230 983	-
10	«Инфосистемы Джет»	6 842 733	49,2	746 234	1 207 609	4 888 890	-
11	«Астерос»	4 785 478	29,5	336 184	3 811 405	637 888	-
12	ОПТИМА	4 670 953	45,5	337 545	3 543 789	789 619	-
13	«АйТи»	4 289 300	58,7	1 674 000	1 511 700	803 600	300 000
14	ФОРС	3 786 937	49	618 275	695 560	2 473 102	-
15	ISL – КПО ВС	3 707 265	66,9	144 627	2 241 521	1 321 117	-
16	ИНФОРМЗАЩИТА*	3 411 607	61,1	650 978	1 600 263	1 023 140	137 226
17	НЦИТ ИНТЕРТЕХ	2 486 849	100	1 551 794	935 055	-	-
18	ИНЛАЙН ГРУП	1 752 767	37	583 258	658 343	511 166	-
19	КОМПАРЕКС	1 482 301	28,4	251 634	1 091 605	139 062	-
20	«Консист Бизнес Групп»	1 720 000					н. д.
21	РДТех	1 368 374	84,3	55 433	-	1 239 898	73 043
22	ITPS	1 016 481	100	1 016 481	-	-	-
23	B2B-Center	1 005 786	100	-	-	1 000 757	5 029
24	R-Style Softlab	932 913	65,7	-	445 117	487 796	-
25	BSS	817 358	46,9	38 030	7 559	771 769	-
26	«Бюджетные и финансовые технологии»	761 139	46,5	94 158	-	663 328	3 653

Окончание таблицы 4

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение и сертификация
27	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	756 343	100	-	-	-	756 343
28	Itransition	565 038	23	49 134	368 503	147 401	-
29	БАРС Груп	537 300	30	179 100	-	179 100	179 100
30	НПО «Эшелон»	473 706	78	199 025	263 760	-	10 921
31	«ТИМЛИС-технолджи»	429 277	61,2	221 763	-	207 515	-
32	ПРОФ-ИТ ГРУПП	277 582	48,4	205 076	72 506	-	-
33	«АйТи Линк»	264 833	46,6	-	218 285	46 548	-
34	НЕОЛАНТ	228 182	18,9	15 345	199 378	13 459	-
35	АСКОН	192 745	22,8	-	152 408	-	40 336
36	ЮСК «Южная Софтверная Компания»	160 902	27,2	21 470	123 742	-	15 690
37	«Оригинал»	144 276	88,9	1 195	20 653	122 428	-
38	«Монолит-Инфо»	142 074	40	22 639	12 880	106 555	-
39	«Программный Продукт»	120 366	10,9	-	-	120 366	-
40	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	101 564	13,6	40 983	18 244	25 104	17 233

* Включая выручку по направлению «ИТ-услуги» компании «Код безопасности».

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 5. Услуги в области телекоммуникаций

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Телефония	Интернет-услуги	Организация корпоративных сетей и передача данных
1	«Астерос»	3 834 635	23,7	1 687 239	-	2 147 395
2	«Техносерв»	2 238 216	5,1	-	-	2 238 216
3	КРОК	1 078 106	4,5	-	-	1 078 106
4	«Ай-Теко»	250 360	1	-	-	250 360
5	ОПТИМА	203 754	2	114 843	55 569	33 342

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 6. Дистрибуция

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %
1	ЛАНИТ	49 584 758	54,1
2	ФОРС	2 318 533	30,0
3	BSS	273 371	15,7
4	«Бюджетные и финансовые технологии»	98 368	6,0
5	НПО «Эшелон»	24 328	4,0

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 7. Поставки ПО и оборудования в рамках интеграционных проектов

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2015 год, тысяч рублей	Доля в общей выручке, %	Поставка оборудования	Поставка ПО
1	ITG (INLINE Technologies Group)	13 881 720	43,5	13 881 720	-
2	«Ай-Теко»	13 850 500	52,9	9 927 600	3 922 900
3	ЛАНИТ	10 631 951	11,6	7 430 104	3 201 847
4	«Техносерв»	8 865 092	20,2	6 826 121	2 038 971
5	КРОК	7 857 020	32,8	5 342 774	2 514 246
6	«Астерос»	7 583 106	46,8	6 319 255	1 263 851
7	«Инфосистемы Джет»	6 534 302	46,9	4 051 267	2 483 035
8	ОПТИМА	5 297 011	51,6	4 997 011	300 000
9	«Компьюлинк»	4 218 469	25,5	3 656 006	562 462
10	КОМПАРЕКС	3 745 228	71,6	136 104	3 609 124
11	ИНЛАЙН ГРУП	2 989 774	63,0	2 598 712	391 062
12	AT Consulting	1 923 734	18,2	1 023 000	900 734
13	«АйТи»	1 822 200	24,9	992 200	830 000
14	ЦФТ («Центр финансовых технологий»)	780 266	4,9	780 266	-
15	НЕОЛАНТ	583 152	48,4	12 589	570 563
16	ЮСК «Южная софтверная компания»	430 330	72,8	85 320	345 010
17	ISL – КПО ВС	367 046	6,6	234 175	132 871
18	«АйТи Линк»	303 173	53,4	2 345	300 828
19	«ТИМЛИС-технолоджи»	272 128	38,8	128 964	143 165
20	ПРОФ-ИТ ГРУПП	269 863	47,1	236 670	33 193
21	«Айтоника»	176 242	69,7	86 556	89 686
22	«Компания СОВЗОНД»	86 073	12,1	55 150	30 923
23	РДTeX	81 269	5,0	-	81 269
24	АСКОН	68 266	8,1	-	68 266
25	«АйТиКонсалт»	44 865	71,7	87	44 778

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга