

**Обзор «Рынок информационных и коммуникационных технологий (ИКТ):
система «все включено» и список крупнейших ИТ-компаний
по итогам 2011 года подготовили:**

Алексей Ходырев,
первый заместитель главного редактора отдела промышленной политики

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОЕКТА «РОССИЙСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» (РЭНКИНГ КРУПНЕЙШИХ ИТ-КОМПАНИЙ)

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» составляет список крупнейших ИТ-компаний по итогам каждого года. В рэнкинге ИТ-компаний принимают участие компании/группы компаний, зарегистрированные как юридические лица на территории РФ и предоставляющие услуги в сфере информационных и коммуникационных технологий:

- производство оборудования (hardware): компьютерное, офисное, коммуникационное и оборудования для передачи данных;
- разработка программного обеспечения (ПО, software);
- предоставление услуг в области ИТ и телекоммуникаций (IT Services);
- дистрибуция (distribution) и поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов.

В рэнкинге не могут участвовать компании, которые занимаются исключительно дистрибуцией, деятельностью, связанной с производством полупроводниковых материалов (изделий) для рынка ИТ, поставкой оборудования и ПО других производителей конечному пользователю. Участие в рэнкинге компаний, специализирующихся в этих сегментах, возможно только в составе ИТ-группы (группы компаний). В том случае, если выручка ИТ-компании (группы) от дистрибуции составляет более 75% от ее совокупного дохода, такая компания не может участвовать в рэнкинге. В проекте могут также участвовать альтернативные операторы мобильной и фиксированной связи, если их выручка от всех видов ИКТ-деятельности составляет более 50% совокупного дохода.

Если в рэнкинге участвует группа компаний, то приводятся ее суммарные показатели деятельности. Группа компаний, предоставляющая для участия в рэнкинге консолидированную информацию, должна отвечать, по крайней мере, одному из следующих требований: а) материнская (лидирующая) компания группы обладает не менее 20-процентным контролем в уставном капитале дочерних компаний; б) компании, входящие в группу, должны работать под единым брендом (торговой маркой) и позиционироваться на рынке как группа, принимать совместное участие в тендерах, в выполнении совместных договоров, упоминать о принадлежности к группе в официальных документах и на корпоративном интернет-сайте, а также в СМИ, при маркетинговых и рекламных акциях.

Если аффилированная компания входит в группу, уже участвующую в рэнкинге, то такая компания не может принимать в нем участие самостоятельно.

Основным критерием ранжирования участников в списке является объем реализации компании (группы) в области ИКТ-деятельности за исследуемый период. Дополнительный критерий ранжирования – показатель суммарной выручки по отдельным направлениям ИКТ-деятельности. Все участники проекта, у которых выручка по сравнению с предыдущим периодом увеличилась в два раза и более, направляют в адрес «Эксперта РА» краткую информацию о главных факторах достижения уникальных результатов.

В зависимости от предоставленных материалов, подтверждающих объем заработанной выручки компании (группы), в таблице рэнкинга фигурирует отметка, отражающая уровень доверия к присланным компанией сведениям. К настоящему моменту выделяется четыре уровня доверия.

- Максимальный уровень доверия (I) присваивается компаниям, которые предоставляют отчетность (для групп – консолидированную или по отдельности) за последний период с аудиторским заключением;
- Высокий уровень доверия (II) у компаний, которые предоставляют бухгалтерскую отчетность (форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» или иной официальный документ, подтверждающий объем выручки) за требуемый период с отметкой налогового органа.

- Средний уровень доверия (III) у компаний, которые указывают крупнейших клиентов, которым они поставляли продукцию или оказывали тот или иной вид услуг в области ИКТ за отчетный период.
- Удовлетворительный уровень (IV) у компаний, не предоставивших никаких подтверждающих материалов за исключением анкеты и бланка подтверждения.

Для участия в рэнкинге нужно заполнить электронную анкету и отправить в адрес «Эксперта РА» заверенный бланк подтверждения. В том случае, если в рэнкинге участвует группа компаний, бланк подтверждения заверяется печатью головной организации и подписью ее руководителя.

Заверяя анкету, участник проекта подтверждает право рейтингового агентства «Эксперт РА» получить из иных источников информацию (включая государственные органы), подтверждающую направленные для публикации сведения.

Для проверки/подтверждения присланных сведений рейтинговое агентство вправе потребовать обязательное предоставление бухгалтерской/финансовой отчетности компании/группы за требуемый период.

Более подробная информация об условиях участия в рэнкинге «Российские ИКТ», а также методика проекта доступны в начале каждого года на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://www.raexpert.ru/ratings/it/>.

СИСТЕМА «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»

Границы между информационными технологиями и инжинирингом постепенно стираются. ИТ-компаниям приходится осваивать новые навыки для конкурентной борьбы за крупные проекты

ИТ-рынок вновь бьет рекорды. Объем реализации крупнейших компаний – участниц рейтинга «Российские информационные и коммуникационные технологии» достиг максимальной величины за всю историю составления рейтинга, составив по итогам 2011 года 508,4 млрд рублей. Прирост выручки ИТ-компаний – участниц рейтинга зафиксирован на уровне 30,7% (см. график 1), и это позволяет говорить не только о номинальном, но и о реальном росте рынка, существенно опередившем уровень инфляции.

График 1. Изменение суммарной выручки участников ранкинга за последние пять лет

Источник: «Эксперт РА», по данным участников ранкингов за 2007, 2008, 2009, 2010 и 2011 годы

Помимо роста количественных показателей, можно утверждать, что отечественный ИКТ-рынок выходит на качественно новую траекторию развития. Степень зрелости рынка в последние годы заметно повысилась: в крупных компаниях первичная автоматизация многих ключевых процессов завершена, и при принятии решений о новых проектах все чаще выбор падает не на «поскутные» ИТ-решения (с помощью которых, к слову, охотно латались дыры во время кризиса 2008–2009 годов), а на комплексные проекты, позволяющие не допустить «феодалной раздробленности» ИТ-хозяйства, получить полную картину по отдельно взятому процессу, унифицировать процедуры и снизить затраты на интеграцию и техподдержку в будущем. Кроме того, комплексный подход при принятии решения об автоматизации взял на вооружение уже не только частный бизнес, но и государство. К примеру, в 2011 году заработала система межведомственного электронного взаимодействия, призванная упростить получение госуслуг гражданами и организациями. Идет большое количество проектов по построению новых информационных систем в социальной сфере, здравоохранении и образовании. «Развитие ИТ-систем в этих сферах долгое время носило локальный характер», – констатирует **Олег Тремзин**, директор по работе с корпоративными клиентами компании Softline.

Традиционные локомотивы роста рынка не меняются: заказчики из нефтегазового, телекоммуникационного и финансового секторов по-прежнему обеспечивают ИКТ-компаниям значительную долю выручки. В 2011 году активизировалось и государство, причем, по словам многих участников рынка, заказы на информационные технологии быстрее росли в госсекторе, чем в частном бизнесе. «К локомотивам роста сегодня уже можно причислять госструктуры и бюджетные организации, в частности медицинские», – говорит заместитель генерального директора по продажам компании «Парма-Телеком» **Михаил Ульянов**.

Наиболее динамично развивающимся сегментом ИКТ-рынка для отечественных участников в 2011 году стала разработка программного обеспечения: прирост – 46% (см. график 2). Помимо бурно растущего спроса на софт со стороны заказчиков, стимулирующим фактором для производителей ПО однозначно можно считать льготные налоговые условия – разработчики ПО, в отличие от многих других участников ИКТ-рынка, платят страховые взносы по пониженным ставкам. Результат налицо: средний прирост выручки у десятки лидеров в области производства программного обеспечения составил 74% (см. таблицу 3). «Если бы налоговая нагрузка на производителей ПО не была снижена, многие из них были бы готовы предпринимать шаги для налоговой оптимизации, рассматривая в том числе возможность вывода своего бизнеса в юрисдикцию других государств», –

считает директор департамента интеграционных технологий компании R-Style **Александр Ланин**.

График 2. Изменение выручки участников рэнкинга
по направлениям ИКТ-деятельности за 2011 год

Источник: «Эксперт РА», по сопоставимым данным участников рэнкинга

Среди крупнейших 20 компаний наивысшие темпы роста зафиксированы у компаний ITG (INLINE Technologies Group) – прирост 81,6% и у компании ЦФТ (Центр финансовых технологий) – прирост 68,3%, причем важнейшую роль для упрочнения позиций сыграл успех этих участников в сегменте «Производство ПО». Так, ITG одержала победу в тендере «Ростелекома» на поставку собственной программной платформы IP TV, а компания ЦФТ увеличила выручку от производства софта на 84% – в основном за счет продажи лицензий банкам, входящим в топ-100.

Не стоит сбрасывать со счетов и сегмент «ИТ-услуги», выросший по сравнению с 2010 годом на 26%. В общей структуре выручки компаний – участниц рейтинга это наиболее крупный сегмент: на ИТ-услуги приходится 45% объема реализации компаний, участвующих в рейтинге (см. график 3). Ключевую роль в росте сегмента ИТ-услуг сыграло увеличение количества крупных проектов, где от подрядчика требуются не только компетенции в области ИТ, но и инженерные навыки.

График 3. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2011 года

Источник: «Эксперт РА», по данным участников рэнкинга, без учета ГК «Газпром автоматизация»

В рейтинг-лист за 2011 год «Эксперт РА» не включил Национальную компьютерную корпорацию, традиционно занимавшую верхние строчки в предыдущие годы. По условиям участия в рейтинге «Российские ИКТ», выручка от дистрибуции не должна превышать 75% от общего объема реализации компании. Между тем, компания не предоставила данные по долям выручки в различных сегментах, и нельзя исключить, что доля дистрибуции сопоставима с пограничным значением, указанным в методологии рейтинга.

В рейтинге «Российские ИКТ» произошла смена лидера: первую позицию теперь занимает группа «Газпром автоматизация», 49,5% акций которой принадлежат «Газпрому». Последние несколько лет стали для компании особенно успешными, так как крупнейшая компания России доверила «Газпром автоматизации» большую часть работ по информатизации своих структур, и в 2011 году выручка от работ для ИКТ-нужд «Газпрома» стала максимальной за всю историю «Газпром автоматизации». По данным «Газпром автоматизации», показатель ее выручки от ИКТ-деятельности, очищенный от внутригрупповых оборотов, составил в 2011 году 71,3 млрд рублей. В прошлом году были завершены основные работы по более чем 10 крупным проектам в газовой сфере. В их числе – создание автоматизированной системы управления (АСУ) и объектов связи для Северо-Европейского газопровода; внедрение вертикально-интегрированных решений для ОАО «Газпром» по видам деятельности: «транспортировка газа и газового конденсата» и «автоматизированные системы ТОиР» (техобслуживание и ремонты); создание интегрированной информационно-технологической инфраструктуры ОАО «Газпром». Кроме того, был создан Центр обработки данных ОАО «Газпром». Можно отметить и то, что по итогам 2011 года «Газпром автоматизация» получила звание «Лучший сервисный партнер» SAP СНГ.

Заказчики не из газовой отрасли пока что обеспечивают около 7% выручки «Газпром автоматизации». В планах компании адаптировать существующую линейку услуг и продукции к требованиям потребителей на внешних по отношению к ОАО «Газпром» рынках (в первую очередь для нефтяной отрасли, электроэнергетики). В соответствии с концепцией стратегии развития ОАО «Газпром автоматизация», один из принципов развития предполагает к 2016 году увеличение доли внешних заказчиков в портфеле заказов компании до 39%. Как сообщили в «Газпром автоматизации», «основное конкурентное преимущество компании заключается в уникальной экспертизе по выстраиванию интегрированных решений в соответствии с вертикалью управления предприятием: от нижнего уровня АСУ ТП до верхнего уровня корпоративного управления».

СБЛИЖЕНИЕ С ИНЖИНИРИНГОМ НЕИЗБЕЖНО

Сближение сфер классических ИКТ и инжиниринга становится доминирующей тенденцией на российском рынке. И появление на первом месте в рейтинге «Газпром автоматизации» только подчеркивает этот тренд. Объемы выручки, полученной компанией в разных сегментах рынка, отражены в сводной таблице. Однако в таблицах топ-участников по конкретным сегментам показатели «Газпром автоматизации» не приведены. Структура бизнеса «Газпром автоматизации» отличается от специфики традиционных участников ИКТ-рейтинга «Эксперта РА». В частности, по многим проектам крайне затруднительно разделять ИКТ (согласно методологии рейтинга) от инжиниринга, поэтому приведение показателей «Газпром автоматизации» в таблицах по основным сегментам при существующей методологии было бы не вполне корректно. Между тем с учетом все возрастающей роли инжиниринга и сближения его с ИКТ, есть основания для внесения изменений в методологию рейтинга.

С тем, что в России растет доля комплексных инфраструктурных проектов, где от исполнителя требуется совмещать компетенции по созданию инженерных систем с компетенциями в области традиционных ИТ-услуг, согласились все опрошенные лидеры ИТ-компаний. **Игорь Никифоров**, генеральный директор компании «Бизнес Компьютер Центр» (BCC Group), даже считает, что комплексные инфраструктурные проекты – «это одна из основных, если вообще не единственная, точка роста на ИКТ рынке России». В прошлом году на рынок крупных инфраструктурных решений впервые вышла компания ФОРС, был создан Центр инженерных решений ФОРС. В портфеле «Техносерва» в прошлом году доля комплексных проектов выросла на 20%. В практике «Компьюлинк» все чаще встречаются проекты, в которых заказчик хочет получить решение под ключ, начиная от выбора площадки для строительства ЦОД, продолжая подводом электроэнергии, проектированием и строительством здания, созданием инженерных коммуникаций и заканчивая пуско-наладочными работами. В группе ЛАНИТ на базе инженерного департамента была создана компания «ИНСИСТЕМС» для решения задач комплексного обеспечения зданий инженерными системами и слаботочными сетями любого уровня. «Крупные комплексные проекты под ключ, требуют от интегратора широких компетенций, а также умения быстро находить подрядные организации на выполнение несвойственных ИТ-компаниям задач, например для строительных и отделочных работ», – отмечает президент ГК ЛАНИТ **Георгий Генс**.

Игорь Никифоров также отмечает, что появляется все больше проектов, в ходе реализации которых создается очень широкий спектр инженерных, информационных и телекоммуникационных систем: «Фактически стираются границы между такими понятиями, как «ИТ-проект» и «инженерный проект», более правильно в этой ситуации говорить о строительстве сложных в инженерном отношении объектов». «Сейчас инжиниринговые компании должны делать многое из того, что раньше входило в зону компетенции ИТ. В ближайшее время все строительные организации, работающие с серьезными инженерными системами, должны будут очень сильно продвинуться в деле реше-

ния классических айтишных вопросов», — говорит председатель правления IBS **Сергей Мацоцкий**.

ОПОРА ДЛЯ РОСТА

Надежды на рост рынка в 2012 году участники связывают преимущественно с заказами госорганов и близких к государству структур. «Программа «Информационное общество», а также программы региональных властей по информатизации и переводу госуслуг в электронный вид генерируют постоянно растущий поток запросов на самые разноплановые интеграторские услуги, — говорит председатель консультативного совета Группы компаний «Техносерв» **Алексей Ананьев**. — В будущем году к этому добавятся проекты для компаний оборонно-промышленного комплекса, также серьезный потенциал есть в энергетике».

«Здравоохранение, наука и образование — рынки, находящиеся в самом начале информатизации. Здесь подвижки идут в изначальной ориентации информационных систем на широкое использование «облачных» сервисов, поэтому можно ожидать, что в будущем эти отрасли станут серьезными потребителями ИТ-услуг», — считает председатель совета директоров ГК «АйТи» **Тагир Яппаров**. К слову, тот факт, что уровень информатизации многих перечисленных структур крайне низкий, как ни странно, может сыграть на руку учреждениям. Начиная проекты с нуля, при нынешней развитости технологий и накопленном опыте интеграторов, проще выстроить эффективную ИТ-систему, чем исправлять и интегрировать между собой безнадежно устаревшие ИТ-решения. Остается надеяться, что активное использование облачных технологий и отказ от «лоскутных» проектов в различных социальных структурах позволят преодолеть проблему разрозненности технологий между разными подразделениями, что в свою очередь сделает удобной работу сотрудников организаций и будет оценено клиентами.

Дополнительные надежды участников ИТ-рынка связаны с ФЗ-223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», вступившим в силу в начале 2012 года. «Госкорпорации, госкомпании и естественные монополии должны сформировать собственные положения о закупках и производить их на открытом рынке в виде аукционов и конкурсов, — поясняет суть ожиданий коллег по цеху от применения закона Олег Тремзин из Softline. — Это самое знаковое событие, которое должно благоприятно отразиться на увеличении прозрачности закупок товаров, работ и услуг большим сегментом клиентов».

Если говорить о наиболее востребованных функциях, то в целом их перечень не меняется уже на протяжении последних нескольких лет. По-прежнему ожидается высокий спрос на системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), на средства бизнес-аналитики (BI) для отслеживания ключевых индикаторов деятельности организации, а также — в крупных компаниях — системы для управления ИТ-инфраструктурой и качеством ИТ-сервисов организации (ITSM, SQM). В дополнение к этому можно добавить растущий спрос на системы электронного документооборота со стороны госорганов. Также высокую популярность имеют приложения для управления персоналом, а у промышленных заказчиков также высок спрос на ИТ-системы управления техобслуживанием и ремонтами оборудования. Технологические точки роста для ИТ-рынка связаны с виртуализацией, высокопроизводительными централизованными вычислениями и мобильными технологиями.

Наконец, важно отметить событие 2011 года, не оказавшее существенного влияния на доходы участников рейтинга, однако дающее надежду на появление в России прорывных продуктов в будущем. Это активизация деятельности Фонда «Сколково», в частности ИТ-кластера создаваемого инновационного центра. Участники российского рынка неоднозначно относятся к факту тесного сотрудничества Сколково с западными ИТ-гигантами (подробнее см. **«Инсорсинг-фактор»**). В российском ИТ-сообществе Сколково в меньшей степени воспринимается как площадка для традиционного

ИТ-рынка и больше ассоциируется с поддержкой стартапов. И этой возможностью участники рейтинга не преминули воспользоваться. Сергей Мацоцкий приводит пример стартапа, поддерживаемого IBS и ставшего резидентом Сколково, – это компания News360, разрабатывающая персонализированный агрегатор новостей для мобильных устройств.

Компания «Ситроникс» надеется с помощью Сколково развить мультиплатформенное решение Connection Manager для выгрузки трафика мобильных операторов в другие сети (I-WLAN). Пока проект получил положительное заключение предварительной экспертизы для приобретения статуса участника Инновационного центра Сколково.

«Техносерв» пока не является резидентом Сколково, но, по словам Алексея Ананьева, такая возможность не исключена в будущем, так как внутри «Техносерва» есть свое R&D-подразделение.

Дочерняя компания «ЛАНИТ-Терком» «Системы Компьютерного Зрения» в 2012 году получила грант от Сколково на создание системы видеораспознавания, позволяющей человеку управлять устройствами и вводить данные с помощью жестов. Как сообщили в компании, планируется изготовить образцы системы для одной из компаний – производителей телевизоров.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ИНСОРСИНГ-ФАКТОР

Традиционные участники рейтинга ИКТ-компаний начали сталкиваться с влиянием новых игроков, выросших из ИТ-подразделений крупнейших корпораций и нацеленных не только на обслуживание интересов материнской компании, но и на конкурентную борьбу за заказчиков. Об особенностях ситуации и о возможных изменениях на рынке рассуждают топ-менеджеры компаний – участниц рейтинга.

Борис Вольпе, вице-президент по маркетингу и развитию бизнеса ОАО «СИТРОНИКС»:

«В течение последних 15 лет многие ИТ-услуги оказывались внутренними подразделениями крупнейших российских промышленных компаний и банков. Зачастую это было вызвано отсутствием на рынке экспертизы по внедрению новейших информационных систем, недоверием к аутсорсингу. Когда внутренние ИТ-службы выросли до размера серьезных рыночных игроков, руководство крупных компаний решило, что дальнейший прогресс за счет внутренних потребностей невозможен, так как многие системы перешли в режим эксплуатации, их развитие закончилось. С другой стороны, эффективность бизнеса диктует сокращение затрат на непрофильные активы. Все это в результате вылилось в появление новых рыночных игроков, реально обладающих экспертизами.

Однако для их успеха на открытом рынке требуются выстроенные каналы продаж, сильные маркетинговые службы, надежные отношения с вендорами. А именно: эти направления бизнеса существенно лучше развиты у традиционных системных интеграторов».

Игорь Никифоров, генеральный директор ЗАО «Бизнес Компьютер Центр»:

«Мы пока с таким влиянием не сталкиваемся. Более того, мне неизвестен ни один успешный пример развития в России ИТ-аутсорсинга за пределы материнской компании, хотя такие попытки предпринимаются аж с середины 90-х годов».

Георгий Генс, президент ГК «Ланит»:

«Передача функций создания, развития и обслуживания информационной и телекоммуникационной инфраструктуры в отдельные компании является давней тенденцией. В первую очередь это относится к крупным корпорациям, для которых ИКТ является обслуживающей функцией, поэтому держать на балансе разнообразное оборудование, существенный штат высокооплачиваемых специалистов им просто не выгодно. Наиболее известными примерами являются «Лукойл-Информ», «Газпром автоматизация», «Сбербанк-Технологии». Фактически своей дочке материнская компания отдает на аутсорсинг обслуживание своей ИТ-инфраструктуры. Сегодня такие компании имеют существенную материально-техническую базу, приличный штат сотрудников и опыт реализации масштабных проектов. При этом они сильно связаны с материнской компанией, у них часто появляются новые задачи по ее обслуживанию. Но работа в материнской компании мешает им успешно выходить на открытый рынок. Поэтому таких примеров очень мало. Хотя имеются и исключения, как, например, дочка оператора Deutsche Telecom – компания T-Systems, выросшая до глобальных размеров и обслуживающая почти половину организаций Германии».

Сергей Мацоцкий, председатель правления IBS:

«Мне кажется, самая эффективная модель – когда компания постоянно вынуждена работать в условиях жесткой конкуренции, на открытом рынке. Инсорсинговые поставщики в этом смысле находятся все-таки в несколько «тепличных» условиях.

Поэтому я не вижу большой проблемы в появлении таких поставщиков. Многие российские и глобальные компании в разное время создали такие инсорсинговые подразделения, однако к

какому-то серьезному переделу ИТ-рынка это не привело. Безусловно, они берут на себя довольно существенную часть заказа конкретного крупного заказчика, которому принадлежат. Однако на открытом рынке они пока вряд ли будут способны составить существенную конкуренцию крупнейшим участникам ИТ-рынка.».

Андрей Рябцев, президент компании «Компьюлинк Интеграция»:

«Отчуждение ИТ-функции – в целом процесс позитивный. Системные интеграторы получают возможность принимать участие в проектах, которые раньше были сугубо внутренними. А конкуренция бывших ИТ-подразделений с системными интеграторами позволяет заказчику снизить цену и получить наилучшее решение».

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 ГЛОБАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС

Глобальные игроки ИКТ-рынка усиленно обрабатывают российский рынок по двум направлениям. С одной стороны, IBM, Oracle, HP стараются все активнее продвигать комплексные решения и чаще выступают в роли системных интеграторов. С другой – мировые вендоры объявляют о переносе центров разработки на российскую территорию, в первую очередь в рамках проекта «Сколково».

Угрожает ли такое положение дел отечественным ИКТ-компаниям? О реальных и мифических препятствиях в развитии бизнеса ИКТ-компаний, а также о конкурентных преимуществах рассказывают первые лица ведущих компаний – участники рейтинга.

Николай Зезюлинский, директор по развитию бизнеса компании ФОРС:

«Мы не думаем, что российским ИТ-компаниям может повредить то, что глобальные корпорации откроют в Сколково свои центры разработки. Научные и исследовательские работы, на которых главным образом будет сконцентрирована их деятельность, никак не повлияют на уровень продаж. Напротив, это хороший знак, свидетельствующий о высокой оценке потенциала нашего рынка. Новые технологии и продукты будут формировать дополнительный спрос на различные услуги – внедрение, сопровождение и развитие систем. И это пойдет на благо всем.

Действительно, маркетинговая модель большинства крупных зарубежных вендоров изменилась. Если раньше основным каналом продаж для них была партнерская сеть, то сегодня возникает стремление продвигать свои решения напрямую. Конечно, этот тренд оказывает влияние на бизнес партнеров-интеграторов. В перспективе их доход от продажи продуктов западных поставщиков окажется меньше, но нельзя сказать, что таким образом создается немедленная угроза их бизнесу, поскольку у поставщиков решений нет такого уровня экспертизы и ресурсов для реализации проектов. Угрозой для системных интеграторов будет предоставление западными поставщиками своих решений по модели SaaS – произойдет перераспределение бизнеса по внедрению решений и, что важно, по их дальнейшему сопровождению в пользу поставщиков».

Объективно сейчас ничто не мешает российскому рынку развиваться – доля госзаказов растет, ИТ-бюджеты клиентов вернулись к докризисному уровню, острого дефицита специалистов не ощущается. Главная проблема, на наш взгляд, кроется в самих ИТ-компаниях — в способе управления, организации их бизнеса. Российские ИТ-компании – это малый и средний бизнес, даже если на предприятии трудится несколько сотен человек и выручка исчисляется миллиардами рублей. ИТ-рынок у нас растет очень быстрыми темпами, и организационной структуре компаний надо поспевать за ними. Изменения требуются серьезные – жесткое распределение ответственности в компаниях, делегирование полномочий, выстраивание бизнес-процессов. Именно это сдерживает развитие».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи»:

«Развитие «облаков» стремительно меняет не только технологический ландшафт ИТ-бизнеса, но и партнерские экосистемы, сложившиеся вокруг глобальных мировых игроков. В новой «облачной» модели продукт и многие услуги заказчик станет получать от вендора напрямую, минуя партнера. Конечно, проектная и консалтинговая работа не исчезнут в одночасье, но сегмент прямых сервисов будет расти. Однако часть услуг вендоры все равно не смогут оказывать эффективно. Поэтому все, что не может быть поставлено «на конвейер» производителями, – шанс для интеграторов, для локальных сервис-провайдеров.

Не стоит забывать и о предстоящем вступлении России в ВТО, которое даст зарубежным системным интеграторам шанс усилить позиции на отечественном рынке, в том числе используя опыт ве-

дущих вендоров, которые из маркетинговых и технологических представительств уже практически превратились в универсальных поставщиков ИТ-сервисов и услуг в России. А значит, через некоторое время мы можем увидеть совершенно новых игроков, которые начнут всерьез рассматривать Россию как стартап в своей глобальной стратегии.

Да, у нас есть козыри — крупные российские сервисные компании умеют работать и в центре, и в регионах; у локальных интеграторов сложились многолетние хорошие контакты с заказчиками, которых привлекают невысокая (по сравнению с более развитыми рынками) цена и разумная себестоимость. Это явные и очевидные плюсы. Однако это и ахиллесова пята российских ИТ-интеграторов, которые все еще сильно отстают от ведущих зарубежных поставщиков по качеству и структуре услуг. Чтобы конкурировать с зарубежными игроками на равных, придется быстро учиться и овладевать новыми компетенциями. Мы в группе компаний «АйТи» серьезно готовимся к отражению подобных угроз, активно инвестируя не только в региональные ресурсы, отношения с заказчиками, но и повышая качество, зрелость наших процессов, выводя на рынок все новые современные решения и услуги».

Шамиль Шакиров, президент компании «Ай-Теко»:

«Очевидно, что Россия перестает быть для западных компаний рынком с высокой долей неопределенности. Наш рынок вырос, созрел и, став достаточно прозрачным, начал вызывать к себе серьезный интерес глобальных игроков. Планомерная активность западных вендоров для компаний-лидеров отечественных ИТ неплоха: нам комфортно работать и эффективно взаимодействовать с сильными, предсказуемыми партнерами.

Мировые гиганты развивают сервисное направление и аутсорсинг во всем мире и не видят причин не заниматься этим в России. Однако и российские компании, играя на своем поле, имеют все шансы на успех. Для уверенного старта требуются серьезные инвестиции, и гигантам легче найти ресурсы. Хотя многие отечественные ИКТ-компании (и мы в том числе) имеют достаточный запас прочности и объем ресурсов, дополнительное финансирование инновационных и сервисных ИТ-проектов российскому бизнесу явно не помешает.

Наши ключевые заказчики — крупные государственные и коммерческие структуры — часто хотят всего и сразу, рассматривая ИКТ как волшебную палочку. В отличие от уважаемых западных партнеров мы к этому привыкли и научились так комбинировать клиентоориентированность и гибкость с проверенными западными методиками, что готовы ответить на вызов взрывной автоматизации. Мировые гиганты не всегда способны на быстрые действия, шаблоны порой воспринимают как догму, осложняя себе и клиентам жизнь строгим соблюдением норм внутренней бюрократии. Позиционируясь как сервисный интегратор, мы считаем себя более чем конкурентоспособными на этом рынке: у нас очень много масштабных знаковых проектов в области ИТ-сервиса и консалтинга.

Мировые гиганты и локальные сервисные интеграторы сосуществуют в некоем симбиозе, дополняя друг друга. В условиях быстрой сменяемости технологий закосневшие в своей модели компании проигрывают наиболее адаптивным и способным учиться у партнеров и конкурентов.

Создание центров разработки в Москве и ближнем Подмосковье — наверное, больше дань моде и долгосрочным бизнес-целям. Все-таки Москва не самый дешевый город, и наши ИТ-специалисты не относятся к низкооплачиваемой категории. А вот развитие центров разработки на периферии мы приветствуем и сами создаем такие центры в регионах».

Роман Стятугин, директор по развитию бизнеса компании «Диасофт»:

«Ситуация неоднородна: все зависит от конкретного сегмента рынка ИКТ.

Если в области инфраструктуры и системного ПО для мировых вендоров в России угроз практически нет, то в сфере прикладного ПО и бизнес-фреймворков положение прямо противоположное.

Так, на рынке приложений для автоматизации банков и страховых компаний (на котором «Диасофт» работает уже более 20 лет) ни о каком замещении локальных вендоров в части основной АБС речи не идет.

Западные компании давно пытаются закрепиться в этом сегменте российского рынка, но абсолютное большинство проектов затягивается на длительные сроки или вовсе завершается неуспешно.

В чем основные причины такого неуспеха? Первая – слишком большие объемы инвестиций, которые требуются для адаптации западных систем к российским условиям, как на начальном этапе внедрения, так и на этапе эксплуатации решения. В целом сопровождение на нашем рынке может быть выгодно при определенном количестве обслуживаемых клиентов, иначе расходы ложатся на единичных заказчиков, с чем они, естественно, не согласны, либо их должен инвестировать вендор. Вторая причина – наше принципиальное различие в походах к выстраиванию отношений с заказчиками, к ведению проектов. В итоге, как правило, развитие банка на базе западной системы становится намного дороже и сложнее.

Стоит отметить, что позиции мировых вендоров на рынке прикладного ПО сильны в тех нишах, где влияние российской специфики невелико, где международный опыт и ноу-хау применимы и поэтому востребованы российскими клиентами – например, CRM-системы, системы оценки заемщиков, управления рисками.

Чтобы выиграть в конкурентной борьбе, мы работаем над совершенствованием продуктов «Диасофта», над созданием решений, полностью соответствующих мировому уровню архитектурной проработки и производительности.

Мы ищем взаимовыгодные формы сотрудничества с мировыми ИТ-гигантами. Наиболее ярким и успешным примером такого симбиоза является соглашение о глобальном сотрудничестве (Global Alliance) с компанией IBM, которое мы подписали в 2011 году.

Более того, мы делаем следующий шаг и выводим на международный рынок новое поколение программных продуктов – FLEXTERA. В 2011 году мы открыли представительства «Диасофта» в Шанхае и Лондоне, начали активно продвигать FLEXTERA в азиатских регионах, а сейчас ведем пилотный проект в Европе».

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1. Список крупнейших российских компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2011 года

| Место по итогам 2011 года | Место по итогам 2010 года | Группа компаний /компания | Местоположение центрального офиса | Объем реализации/выручка, Тыс. рублей* | | Процент выручки за год, % | Среднее число специалистов за 2011 год, человек | Изменение числа специалистов за год, человек | Доля выручки по сферам ИКТ-деятельности, %**** | | | | | | | Уровень доверия**** |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--|-------------|---------------------------|---|--|--|---------------|-----------|-----------------------------------|-------------|---|------------------------|---------------------|
| | | | | за 2011 год | за 2010 год | | | | Производство оборудования | Разработка ПО | ИТ-услуги | Услуги в области телекоммуникаций | Дистрибуция | Поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов | Прочие направления ИКТ | |
| 1 | - | «Газпром автоматизация» | Москва | 71 269 932 | н/д | н/д | 4 407*** | 352 | 7 | 3 | 33 | 1 | 10 | 46 | - | II |
| 2 | 3 | ЛАНИТ | Москва | 50 254 866 | 35 012 733 | 43,5 | 3 981 | 566 | - | 3 | 36 | - | 52 | 9 | - | IV |
| 3 | 2 | «Ситроникс» | Москва | 43 395 406** | 35 438 670 | 22,5 | 8 349*** | 349 | 21 | - | 33 | 45 | - | - | - | III |
| 4 | 4 | «Техносерв» | Москва | 34 157 869 | 28 404 721 | 20,3 | 2 381*** | 265 | - | 1 | 60 | 6 | - | 32 | - | IV |
| 5 | 5 | КРОК | Москва | 32 967 195 | 22 209 611 | 48,4 | 1 355 | 226 | - | 2 | 44 | 5 | - | 49 | - | II |
| 6 | 7 | R-Style | Москва | 23 458 190 | 18 274 848 | 28,4 | 2 170*** | 240 | 5 | 14 | 45 | 6 | 4 | 26 | - | IV |
| 7 | 6 | IBS | Москва | 23 271 040 | 18 337 339 | 26,9 | 6 070 | 790 | - | - | 60 | - | - | 40 | - | IV |
| 8 | 8 | «Энвижн Групп» | Москва | 17 965 864 | 15 660 358 | 14,7 | 641 | 18 | - | 3 | 40 | - | - | 58 | - | III |
| 9 | 9 | «Компьюлинк Групп» | Москва | 17 463 723 | 13 480 441 | 29,5 | 826 | -46 | - | 1 | 78 | - | - | 21 | - | II |
| 10 | 11 | «Ай-Текс» | Москва | 16 900 000 | 12 510 000 | 35,1 | 1 600 | 350 | - | 4 | 46 | - | - | 50 | - | III |
| 11 | 15 | ITG (INLINE Technologies Group) | Москва | 15 417 000 | 8 488 000 | 81,6 | 1 165 | 387 | - | 8 | 45 | - | - | 47 | - | III |
| 12 | 12 | Softline | Москва | 15 396 642 | 10 873 437 | 41,6 | 1 900*** | 200 | - | - | 2 | - | 14 | 83 | - | IV |
| 13 | 13 | «Астерос» | Москва | 14 625 722 | 9 474 441 | 54,4 | 1 084 | 52 | - | - | 27 | 22 | - | 51 | - | III |
| 14 | 10 | BCC Group | Санкт-Петербург | 12 822 097 | 12 553 073 | 2,1 | 962 | 101 | - | - | 73 | 6 | - | 20 | - | I |
| 15 | 14 | Optima | Москва | 10 205 055 | 9 401 590 | 8,5 | 2 021 | 35 | - | 3 | 59 | 1 | - | 37 | - | IV |

Продолжение таблицы 1

| Место по итогам 2011 года | Место по итогам 2010 года | Группа компаний /компания | Местоположение центрального офиса | Объем реализации/выручка, тыс. рублей* | | Процент выручки за год, % | Среднее число специалистов за 2011 год, человек | Изменение числа специалистов за год, человек | Доля выручки по сферам ИКТ-деятельности, %***** | | | | | | | Уровень доверия ***** | |
|------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---|-------------|------------------------------|--|---|--|---------------|-----------|--------------------------------------|-------------|---|---------------------------|--------------------------|-----|
| | | | | за 2011 год | за 2010 год | | | | Производство оборудования | Разработка ПО | ИТ-услуги | Услуги в области телекоммуникаций | Дистрибуция | Поставка оборудования и ПО в рамках инфра- структурных проектов | Прочие направления ИКТ | | |
| 16 | 18 | EPAM Systems | Москва | 9 841 312** | 6 638 274 | 48,3 | 8 125*** | н/д | - | 69 | 31 | - | - | - | - | - | IV |
| 17 | 16 | «Микротест» | Москва | 9 771 200 | 7 880 000 | 24 | 677 | 31 | - | 1 | 54 | - | 11 | 34 | - | - | III |
| 18 | 19 | ЦФТ (Центр финансовых технологий) | Москва | 8 636 758 | 5 132 470 | 68,3 | 1 200 | 168 | - | 27 | 51 | - | - | 10 | 12 | - | II |
| 19 | 17 | «Инфосистемы Джет» | Москва | 7 231 380 | 7 069 905 | 2,3 | 600 | 8 | - | 3 | 43 | - | - | 54 | - | - | IV |
| 20 | 22 | РАМЭК-ВС | Санкт-Петербург | 5 560 815 | 4 599 244 | 20,9 | 596 | 101 | 28 | 7 | 48 | 1 | 5 | 11 | - | - | II |
| 21 | 24 | ИТСК | Москва | 5 401 164 | 4 169 138 | 29,6 | 4 377 | 845 | - | - | 37 | 11 | - | - | - | 52 | I |
| 22 | 20 | «АйТи» | Москва | 5 387 000 | 3 953 000 | 36,3 | 1 590*** | 40 | 3 | 6 | 57 | - | - | 33 | - | - | III |
| 23 | 21 | S&T CIS | Москва | 4 843 545 | 4 612 900 | 5,0 | 375 | 55 | - | - | 45 | - | - | 55 | - | - | III |
| 24 | 25 | АРМАДА | Москва | 4 656 000 | 3 656 000 | 27,4 | 897*** | 97 | - | 45 | 55 | - | - | - | - | - | III |
| 25 | 27 | «Стинс Коман» | Москва | 4 510 017 | 3 200 159 | 40,9 | 731 | 222 | 3 | 14 | 49 | 2 | 11 | 21 | - | - | IV |
| 26 | 28 | ФОРС | Москва | 4 416 338 | 2 818 467 | 56,7 | 290 | 14 | - | 19 | 35 | - | - | 46 | - | - | II |
| 27 | - | «ИНЛАЙН ГРУП» | Москва | 4 109 240 | 3 750 259 | 9,6 | 248 | 24 | - | - | 26 | - | - | - | 74 | - | IV |
| 28 | 26 | ICL - КПО ВС | Казань | 4 043 107 | 3 255 979 | 24,2 | 1 379 | 122 | 31 | 8 | 52 | - | - | 8 | - | - | I |
| 29 | 31 | НИП «ИНФОРМЗАЩИТА» | Москва | 3 154 178 | 1 931 717 | 63,3 | 289 | -39 | 24 | 9 | 19 | - | 23 | 25 | - | - | II |
| 30 | 29 | ОТР | Москва | 2 980 587 | 2 759 803 | 8,0 | 1 175 | 27 | - | 24 | 72 | - | - | 5 | - | - | III |
| 31 | 34 | «Диасофт» | Москва | 2 467 273 | 1 809 392 | 36,4 | 1 039 | 310 | - | 82 | 17 | - | - | 1 | - | - | IV |
| 32 | 33 | ПРОГНОЗ | Пермь | 2 367 401 | 1 829 113 | 29,4 | 935 | 213 | - | 99 | 1 | - | - | - | - | - | III |
| 33 | 30 | НЦИТ «ИНТЕРТЕХ» | Москва | 2 014 680 | 1 956 000 | 3,0 | 301*** | 11 | - | - | 100 | - | - | - | - | - | II |

Продолжение таблицы 1

| Место по итогам 2011 года | Место по итогам 2010 года | Группа компаний /компания | Местоположение центрального офиса | Объем реализации/выручка, тыс. рублей* | | Процент выручки за год, % | Среднее число специалистов за 2011 год, человек | Изменение числа специалистов за год, человек | Доля выручки по сферам ИКТ-деятельности, %***** | | | | | | | Уровень доверия ***** |
|------------------------------|------------------------------|--|--------------------------------------|---|-------------|------------------------------|--|---|--|---------------|-----------|--------------------------------------|-------------|---|---------------------------|--------------------------|
| | | | | за 2011 год | за 2010 год | | | | Производство оборудования | Разработка ПО | ИТ-услуги | Услуги в области телекоммуникаций | Дистрибуция | Поставка оборудования и ПО в рамках интегра- ционных проектов | Прочие направления ИКТ | |
| 34 | 35 | «Вимком Оптик ТС» | Москва | 1 906 780 | 1 708 056 | 11,6 | 165*** | 39 | - | 2 | - | 57 | 42 | - | IV | |
| 35 | 38 | «Банк Софт Системс» | Москва | 1 178 580 | 939 105 | 25,5 | 478 | 120 | - | 25 | 65 | 10 | - | - | III | |
| 36 | 37 | Корпорация «Галактика» | Москва | 1 156 500 | 995 635 | 16,2 | 736 | 36 | - | 42 | 58 | - | - | - | III | |
| 37 | 44 | СизБайАй Групп (CSBI Group) | Санкт-Петербург | 1 038 353 | 519 147 | 100,0 | 255 | 34 | 3 | 16 | 18 | 6 | 58 | - | IV | |
| 38 | - | «Сирисус» | Краснодар | 1 007 505 | - | - | 232 | - | - | - | 69 | 18 | - | 13 | III | |
| 39 | 36 | «Форт Диалог» | Набережные Челны | 1 003 886 | 1 009 043 | -0,5 | 190 | 5 | 2 | 5 | 33 | 15 | 3 | 43 | II | |
| 40 | 41 | «Форус» | Иркутск | 946 561 | 642 925 | 47,2 | 150 | 42 | - | - | 19 | - | 74 | 7 | IV | |
| 41 | 39 | «Парма-Телеком» | Пермь | 911 401 | 728 347 | 25,1 | 246 | 19 | - | - | 100 | - | - | - | I | |
| 42 | 43 | «Неофлекс» | Москва | 746 934 | 539 877 | 38,4 | 231 | 44 | - | 15 | 71 | - | 14 | - | III | |
| 43 | 45 | Центр компьютерного обучения «Специалист» | Москва | 675 361 | 466 763 | 44,7 | 168 | 68 | - | - | 100 | - | - | - | III | |
| 44 | - | Центр речевых технологий (ЦРТ) | Санкт-Петербург | 612 473 | 531 272 | 15,3 | 252 | 28 | 50 | 12 | 14 | - | - | 9 | 15 | |
| 45 | - | NAUMEN | Москва | 607 088 | 472 000 | 28,6 | 189 | 23 | - | 53 | 45 | - | - | 2 | IV | |
| 46 | 42 | АСКОН | Санкт-Петербург | 599 487 | 561 793 | 6,7 | 474 | н/д | - | 74 | 18 | - | - | 8 | III | |
| 47 | 48 | «АйПиСи2Ю» | Москва | 580 819 | 400 271 | 45,1 | 34 | 2 | 31 | - | - | - | 69 | - | I | |
| 48 | - | «Единая электронная торговая площадка» | Москва | 540 507 | 139 158 | 288,4 | 151 | 61 | - | - | 73 | - | 27 | - | III | |
| 49 | - | «Ай Эс Джи - Консалтинг» | Москва | 526 369 | 471 607 | 11,6 | 125 | 35 | - | - | 97 | 2 | - | 1 | II | |
| 50 | 54 | «Винтегра» | Москва | 500 192 | 196 096 | 155,1 | 68 | 28 | - | 3 | 85 | - | - | 12 | III | |

Окончание таблицы 1

| Место по итогам 2011 года | Место по итогам 2010 года | Группа компаний /компания | Местоположение центрального офиса | Объем реализации/выручка, Тыс. рублей* | | Простот выручки за год, % | Среднее число специалистов за 2011 год, человек | Изменение числа специалистов за год, человек | Доля выручки по сферам ИКТ-деятельности, %***** | | | | | | Уровень доверия ***** | |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|---|-------------|------------------------------|--|---|--|---------------|-----------|--------------------------------------|-------------|---|--------------------------|-----------------------------|
| | | | | за 2011 год | за 2010 год | | | | Производство оборудования | Разработка ПО | ИТ-услуги | Услуги в области телекоммуникаций | Дистрибуция | Поставка оборудования и ПО в рамках интегра- ционных проектов | | Прочие направле- ния ИКТ |
| 51 | 51 | ВЭВ-Center | Москва | 469 877 | 276 796 | 69,8 | 120*** | 35 | - | 100 | - | - | - | - | - | II |
| 52 | 49 | НЕОЛАНТ | Москва | 425 723 | 326 400 | 30,4 | 170 | 25 | - | 37 | 33 | - | - | 25 | 6 | II |
| 53 | 46 | ИНЭК | Москва | 410 345 | 464 235 | -11,6 | 117 | - | - | 68 | 32 | - | - | - | - | IV |
| 54 | - | АСТ | Москва | 367 646 | 140 904 | 160,9 | 65 | 1 | - | 17 | 48 | - | - | 35 | - | II |
| 55 | 53 | «Ти Ай Системс» | Москва | 263 018 | 202 754 | 29,7 | 73 | 7 | - | 76 | 22 | 2 | - | - | - | I |
| 56 | 52 | «Монолит-Инфо» | Санкт-Петербург | 234 978 | 202 951 | 15,8 | 72 | 2 | - | 56 | 44 | - | - | - | - | III |
| 57 | 56 | НПО «Эшелон» | Москва | 172 375 | 122 039 | 41,2 | 65 | 21 | - | 12 | 77 | - | 10 | - | - | I |
| 58 | 57 | NetSL | Мурманск | 144 598 | 102 285 | 41,4 | 48 | -5 | - | - | 10 | 36 | - | 54 | - | III |
| 59 | - | «Системные Проекты» | Москва | 133 266 | 100 016 | 33,2 | 22 | 6 | - | 99 | 1 | - | - | - | - | I |
| 60 | - | «СетьПроект» | Москва | 127 621 | 108 970 | 17,1 | 15 | 3 | - | - | 29 | - | - | 71 | - | I |
| 61 | 55 | «Информ-Консалтинг» | Перль | 115 124 | 155 953 | -26,2 | 82 | -15 | - | - | 100 | - | - | - | - | I |
| 62 | 59 | «Холд-Инвест-Аудит» | Москва | 30 298 | 25 475 | 18,9 | 14 | 3 | - | - | 98 | - | 1 | 1 | - | III |

* При ранжировании компаний учитывается объем реализации (нетто) головной компании и участников группы (аффилированных обществ) от следующих видов деятельности: производство оборудования, производство ПО, услуги в области ИТ и телекоммуникаций, дистрибуция, поставка оборудования и ПО, прочие виды ИКТ-деятельности.

** При перерасчете показателей выручки в долларах на рубли использовался средневзвешенный курс доллара за 2011 год, по данным ЦБ РФ (1 доллар = 29,4 185 рублей).

*** Приведен показатель общей численности сотрудников компании (группы).

**** Доля выручки, полученной от основных видов ИКТ-деятельности группы в общем объеме ее реализации.

***** Уровень доверия к присланному данным: I – максимальный (предоставлена финансовая отчетность и аудиторское заключение); II – высокий (предоставлена финансовая отчетность); III – средний (в анкете указаны крупнейшие клиенты); IV – удовлетворительный (предоставлен только бланк подтверждения основных сведений). Подробная информация об уровне доверия содержится в методике ранжирования, а также на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА». Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна с разрешения рейтингового агентства «Эксперт РА». Более полная версия рейтинга и предыдущие рейтинги, а также информация об его участниках доступны в базе данных «Списки крупнейших ИТ-компаний» на сайте www.raexpert.ru.

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 2. Топ-10 ИТ-компаний в области производства оборудования

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % |
|----|--------------------------------|---|---|-------------------|
| 1 | «Ситроникс» | 9 307 866 | 7 757 721 | 20,0 |
| 2 | РАМЭК-ВС | 1 558 140 | 1 293 307 | 20,5 |
| 3 | ICL - КПО ВС | 1 257 985 | 1 102 016 | 14,2 |
| 4 | R-Style | 1 150 300 | 1 054 981 | 9,0 |
| 5 | НИП «ИНФОРМЗАЩИТА» | 756 382 | 500 614 | 51,1 |
| 6 | Центр речевых технологий (ЦРТ) | 304 241 | н/д | н/д |
| 7 | «АйПиСи2Ю» | 178 640 | 108 780 | 64,2 |
| 8 | «АйТи» | 171 050 | 165 000 | 3,7 |
| 9 | «Стинс Коман» | 135 030 | 131 207 | 2,9 |
| 10 | СиЭсБиАй Групп (CSBI Group) | 28 630 | 142 054 | -79,8 |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 3. Топ-10 ИТ-компаний в области разработки программного обеспечения (ПО)

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % |
|----|-----------------------------------|---|---|-------------------|
| 1 | EPAM Systems | 6 755 694 | 4 065 555 | 66,2 |
| 2 | R-Style | 3 387 340 | 2 006 618 | 68,8 |
| 3 | ЦФТ (Центр финансовых технологий) | 2 348 939 | 1 276 738 | 84,0 |
| 4 | ПРОГНОЗ | 2 344 380 | 1 818 094 | 28,9 |
| 5 | АРМАДА | 2 082 000 | 1 348 000 | 54,5 |
| 6 | «Диасофт» | 2 032 428 | 942 151 | 115,7 |
| 7 | ЛАНИТ | 1 563 912 | 905 678 | 72,7 |
| 8 | ITG (INLINE Technologies Group) | 1 233 360 | 602 648 | 104,7 |
| 9 | ФОРС | 839 104 | 409 139 | 105,1 |
| 10 | КРОК | 801 103 | 577 450 | 38,7 |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 4. Топ-10 ИТ-компаний в области ИТ-услуг

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % | Консалтинг | Интеграция | Услуги поддержки | Обучение и сертификация |
|---|--------------------------|---|---|-------------------|------------|------------|------------------|-------------------------|
| 1 | «Техносерв» | 20 560 078 | 18 843 044 | 9,1 | 1 649 037 | 15 371 041 | 3 540 000 | - |
| 2 | ЛАНИТ | 18 076 058 | 12 540 254 | 44,1 | 8 653 256 | 3 443 261 | 5 537 606 | 441 935 |
| 3 | «Ситроникс» | 14 492 730 | 9 828 688 | 47,5 | н/д | | | |
| 4 | КРОК | 14 462 692 | 9 683 390 | 49,4 | 1 582 409 | 7 912 127 | 4 945 079 | 23 077 |
| 5 | IBS | 14 026 352 | 10 598 591 | 32,3 | н/д | | | |

Окончание таблицы 4

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % | Консалтинг | Интеграция | Услуги поддержки | Обучение и сертификация |
|----|--------------------------|---|---|-------------------|------------|------------|------------------|-------------------------|
| 6 | «Компьюлинк Групп» | 13 566 776 | 9 557 594 | 41,9 | 1 746 372 | 10 143 887 | 1 519 344 | 157 174 |
| 7 | R-Style | 10 523 400 | 9 001 240 | 16,9 | 2 599 800 | 4 710 030 | 2 380 190 | 833 380 |
| 8 | BCC Group | 9 398 077 | 10 042 458 | -6,4 | 9 904 | 9 019 130 | 357 007 | 12 036 |
| 9 | «Ай-Теко» | 7 740 200 | 5 854 662 | 32,2 | 3 025 100 | 1 267 500 | 3 447 600 | - |
| 10 | «Энвижн Груп» | 7 163 449 | 5 601 710 | 27,9 | 1 346 102 | 4 308 214 | 1 509 133 | - |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 5. Топ-10 ИТ-компаний по услугам в области телекоммуникаций

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % |
|----|--------------------------|---|---|-------------------|
| 1 | «Ситроникс» | 19 594 810 | 17 852 261 | 9,8 |
| 2 | «Астерос» | 3 203 033 | 2 198 070 | 45,7 |
| 3 | «Техносерв» | 2 186 104 | - | - |
| 4 | КРОК | 1 648 360 | 1 154 900 | 42,7 |
| 5 | R-Style | 1 425 750 | 937 455 | 52,1 |
| 6 | BCC Group | 789 600 | - | - |
| 7 | ИТСК | 615 673 | 585 793 | 5,1 |
| 8 | «Сириус» | 175 769 | - | - |
| 9 | «Форт Диалог» | 147 895 | 116 883 | 26,5 |
| 10 | Optima | 143 183 | - | - |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 6. Топ-10 ИТ-компаний в области дистрибуции

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % |
|----|-----------------------------|---|---|-------------------|
| 1 | ЛАНИТ | 26 026 271 | 17 949 153 | 45,0 |
| 2 | Softline | 2 167 821 | 1 725 131 | 25,7 |
| 3 | ФОРС | 2 031 516 | 1 301 049 | 56,1 |
| 4 | «Вимком Оптик ТС» | 1 084 746 | 1 121 359 | -3,3 |
| 5 | «Микротест» | 1 074 832 | 961 360 | 11,8 |
| 6 | R-Style | 925 600 | 1 530 000 | -39,5 |
| 7 | НИП «ИНФОРМЗАЩИТА» | 726 654 | 377 994 | 92,2 |
| 8 | «Форус» | 701 373 | 482 253 | 45,4 |
| 9 | СиЭсБиАй Групп (CSBI Group) | 597 488 | 145 904 | 309,5 |
| 10 | «Стинс Коман» | 513 116 | 326 416 | 57,2 |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

**Таблица 7. Топ-10 ИТ-компаний в области поставок оборудования
и ПО в рамках интеграционных проектов**

| № | Группа компаний/компания | Объем реализации за 2011 год, тыс. рублей | Объем реализации за 2010 год, тыс. рублей | Прирост за год, % |
|----|---------------------------------|--|---|----------------------|
| 1 | КРОК | 16 055 041 | 10 793 871 | 48,7 |
| 2 | Softline | 12 845 238 | 8 844 478 | 45,2 |
| 3 | «Техносерв» | 10 924 175 | 9 189 643 | 18,9 |
| 4 | «Энвижн Груп» | 10 348 338 | 9 145 649 | 13,2 |
| 5 | IBS | 9 244 688 | 7 738 748 | 19,5 |
| 6 | «Ай-Теко» | 8 450 000 | 5 879 718 | 43,7 |
| 7 | «Астерос» | 7 459 118 | 4 926 709 | 51,4 |
| 8 | ITG (INLINE Technologies Group) | 7 215 156 | 4 210 048 | 71,4 |
| 9 | R-Style | 6 045 800 | 3 744 554 | 61,5 |
| 10 | ЛАНИТ | 4 588 625 | 3 617 648 | 26,8 |

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»