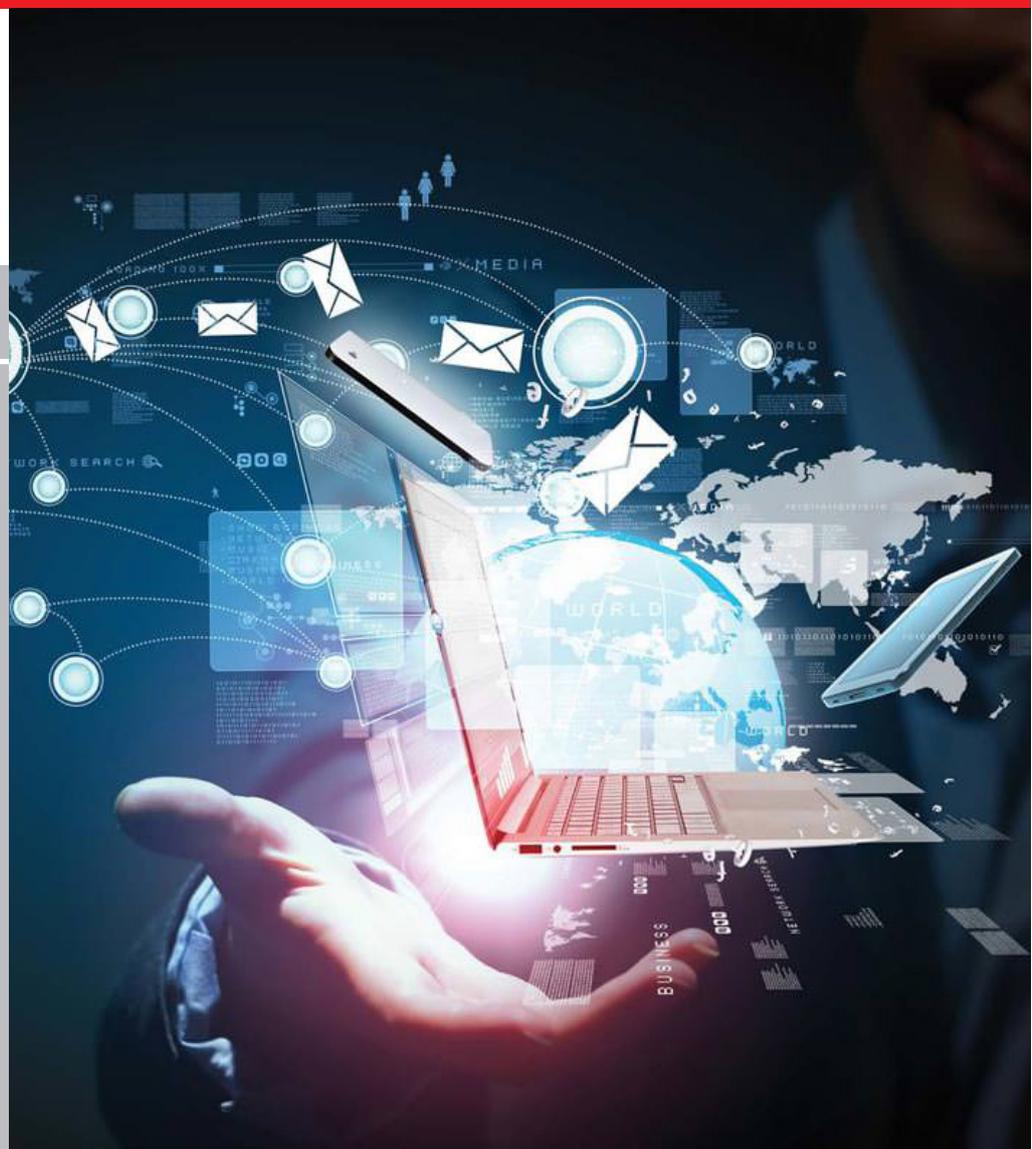


Исследование рынка крупнейших российских ИТ-компаний по итогам 2016 года



Средства массовой
информатизации

**Исследование рынка крупнейших российских ИТ-компаний
по итогам 2016 года «Средства массовой информатизации» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт, отдел ранкингов

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, **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.

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% 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 web-разработки.** При этом для включения в рэнкинг учитывается только выручка от деятельности по разработке программных продуктов, web-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, если материнская (лидирующая) организация группы обладает контролем в уставном капитале зависимых компаний (не менее 20%). При этом в анкете приводятся суммарные показатели участников группы, а также признаки объединения в группу. Организатор рэнкинга вправе запросить документы, подтверждающие зависимость компаний, а при отказе в их предоставлении вправе 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 такой выручки приводится в строке «Деятельность, не относящаяся к ИКТ»). **Доход от ИТ-деятельности может включать 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 допускается позиционирование такой компании в списке по данному направлению ИТ-деятельности.** Главным условием такого позиционирования является предоставление официальной 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 **сканкопия формы №2 бухгалтерской отчетности**. Допускается предоставление отчетности за предыдущий период. Компании, участвующие в рейтинге первый раз, предоставляют копию отчетности в обязательном порядке. Отказ от предоставления документов дает право организатору рейтинга не учитывать присланные участником сведения. Для подтверждения выручки также 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 рейтинге 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.

Если в рейтинге участвует группа компаний, то ее материнская (лидирующая) организация предоставляет от имени группы 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 сведения о внутригрупповой выручке (см. анкету) – такой доход не может учитываться в качестве выручки от ИТ-деятельности.

Участникам, у которых выручка увеличилась за год на 50% и более, необходимо указать факторы достижения выдающихся результатов. Отказ в предоставлении обоснования роста выручки дает право организатору рейтинга не включать данные в рейтинг.

Заверяя анкету, участник подтверждает право организатора рейтинга получить из иных источников, в том числе государственных органов, информацию, подтверждающую сведения, направленные для рейтинга 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 анкету и бланк нужно прислать по e-mail it@raexpert.ru до **14 апреля 2017 года**. **В связи с определенными сроками реализации проекта организатор вправе не принимать анкету, полученную позже указанного срока. Сведения анкеты принимаются в работу и включаются в рейтинг после получения заверенного бланка подтверждения и дополнительно запрашиваемых документов, а также 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!

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Как показывает очередной ежегодный рэнкинг от агентства RAEX (Эксперт РА), ведущие российские ИТ-компании за последний год нарастили свои обороты. Среди факторов роста – отложенный спрос на внедрение ИТ и повышающийся интерес заказчика к современным цифровым технологиям.

На фоне прошлых лет результаты нынешнего, 15-го по счету списка крупнейших российских ИТ-групп и компаний, подготовленного агентством RAEX (Эксперт РА), смотрятся сравнительно оптимистично. Суммарная выручка компаний – участниц рэнкинга по итогам 2016 года увеличилась на 11% и составила 565,6 млрд рублей. Конечно, это номинальные показатели – с поправкой на инфляцию (5,4% по Росстату) итоги года для отрасли выглядят несколько скромнее. Тем не менее вывод о переломе тенденции делать уже можно: рост рынка очевиден. Ведь в двух предыдущих рейтингах 8-процентный рост выручки его участников не покрывал инфляцию (12,9% в 2015-м и 11,4% в 2014-м), то есть в реальности речь шла о сокращении объемов доходов ИТ-компаний.

ДВИГАТЕЛИ СПРОСА

Как и всегда, во время стагнации компании стремятся повысить эффективность инвестиций и избавиться от всего, чего только можно, и здесь более подходящий инструмент, чем ИТ, найти трудно.

«В период стагнации, в который вошла наша экономика, основными задачами для ее субъектов являются повышение эффективности, способность решать задачи развития имеющимися средствами и получать максимальный эффект при минимуме затрат. Оптимизация бизнес-процессов – это одна из первоочередных задач, и мы стараемся помогать нашим клиентам в ее решении, предлагая для этого апробированные за много лет технологии, методики и продукты», – говорит **Степан Томлянович**, генеральный директор компании «ФОРС – Центр разработки» (ГК «ФОРС»).

«В целом сейчас происходит оживление спроса на ИТ. Во-первых, за счет постепенной адаптации рынка к новым политическим и экономическим условиям. Во-вторых, благодаря отложенному за последние три-четыре года спросу, который сейчас начал постепенно реализовываться. Технологии уже давно лежат в основе деятельности большинства бизнес- или государственных структур, и решение многих задач невозможно оттягивать до бесконечности. Еще один важный позитивный экономический фактор – более-менее устоявшийся курс рубля, оказавший влияние на общую стабилизацию ситуации в ИТ-индустрии», – считает **Светлана Баланова**, генеральный директор IBS.

Другим значимым фактором, который, по мнению всех опрошенных участников рэнкинга, поступательно оказывает влияние одновременно и на рост спроса на ИТ, и на развитие продуктов и решений самих ИТ-компаний, являются постоянное совершенствование цифровых технологий и расширение областей их использования.

«Такие технологии, как «интернет вещей», «большие данные», «дополненная реальность», создают принципиально новые возможности для построения эффективных бизнес-моделей. Одно из популярных направлений – монетизация данных, когда они превращаются в ценный актив для бизнеса. Компаниям, стремящимся превратить свои данные в актив, для начала необходимо определить, какой информацией они владеют, оценить степень влияния этих данных на бизнес, найти новые способы их использования, которые совпали бы с рыночной потребностью и позволили создать новый продукт или услугу», – поясняет Степан Томлянович.

Андрей Сыкулев, генеральный директор компании «Синимекс», добавляет: «На мой взгляд, оживление на ИТ-рынке обусловлено стремительным проникновением во все сферы бизнеса и общественной жизни новых цифровых технологий, таких как построение систем распределенных реестров, технологий Big Data, машинного обучения, биометрии. Например, наша компания активно

участвует в процессах разработки, тестирования и внедрения программных продуктов с применением этих прорывных технологий и выстраивает собственные центры компетенций на базе московского и регионального воронежского производственного департамента. Как результат, по итогам прошедшего года мы наблюдаем хорошие показатели: наш совокупный оборот увеличился, а к числу давних партнеров и заказчиков из финансового сектора присоединились новые крупные клиенты из других отраслевых сфер деятельности – нефтегазовые и торгово-промышленные компании, ведущие операторы рынка страхования».

По словам **Алексея Данильянца**, генерального директора Stack Group, цифровая трансформация бизнеса продолжает наращивать свои обороты. «Несколько лет назад уже многие российские компании переносили свою ИТ-инфраструктуру в «облако», на сегодняшний день бизнес начинает переносить бизнес-критичные приложения в виртуализированную среду. Это связано прежде всего с принятием участниками бизнес-сообщества роли ИТ-трансформации как основной движущей силы развития практически всех современных рынков», – констатирует он.

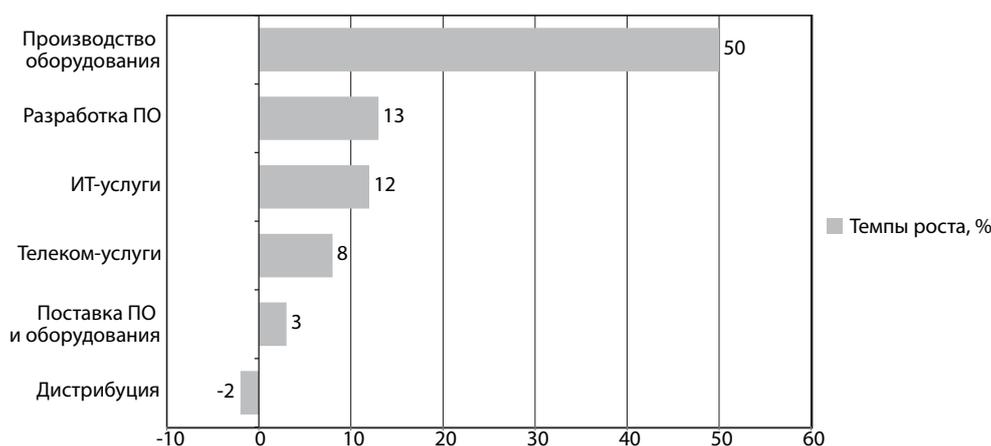
Повальная оцифровка бизнеса неизбежно влияет практически на все сферы деятельности ИТ-компаний. Рассказывает **Тагир Яппаров**, председатель совета директоров ГК «АйТи»: «В нашем бизнесе есть целый ряд быстрорастущих направлений, связанных с цифровой трансформацией бизнеса: системы сквозной автоматизации цифровых бизнес-процессов, решения для управления цифровым контентом, роботизированные системы автоматизации процессов, мобильные решения, аналитика структурированной и неструктурированной информации. Например, наши решения и услуги в области управления цифровым контентом в прошлом году увеличились на треть, а направления, связанные с процессной автоматизацией, удвоились. Более быстрыми темпами, хоть и с низкой базы, растут текстовая аналитика на основе технологий машинного обучения, мобильные решения. Внедрение систем поддержки цифровых процессов порождает и новые виды услуг. Например, переход с бумажных документов на цифру требует перевода накопленных предприятием архивов различных видов документации в цифровой вид. В этой связи в прошлом году мы создали специальное подразделение, которое предоставляет сервис оцифровки документов и ретроконверсии (оцифровки архивов)».

К слову, одним из масштабных мероприятий, которые можно отнести к проявлению все четче обозначающейся цифровой технологизации, стал проект по созданию Единой автоматизированной системы отделений почтовой связи (ЕАС ОПС). Согласно данным «Почты России», система разработана по принципу «одного окна» и заменяет более 15 различных программных продуктов, использовавшихся ранее. Установка в отделениях по всей стране единого ПО оценивается «Почтой России» в качестве нового этапа масштабной ИТ-модернизации почтовой сети, которая охватит 42 тыс. отделений по всей стране, связав их в единую информационную систему. «Новое ПО принципиально меняет архитектуру подхода «Почты России» к переводу всей системы обслуживания клиентов на информационно-цифровые технологии; любой продукт, запускается он в формате онлайн (через портал или мобильное приложение) или офлайн (в отделении почтовой связи), адаптируется и встраивается в универсальный онлайн-сервис, объединенный ЕАС ОПС. Новая система позволяет значительно повысить качество обслуживания посетителей, обеспечить надежность и информационную безопасность операций, защиту от потенциальных внешних вмешательств. За счет перехода на новую платформу удалось повысить автоматизацию процессов, значительно уменьшить количество ошибок операторов и сделать все виды услуг доступными во всех окнах почтовых отделений, что позволяет быстрее обслуживать клиентов», – говорится в пресс-релизе компании.

ВИТАЯ В ОБЛАКАХ

Наглядно об оживлении рынка свидетельствуют показатели рэнкинга. Увеличение выручки в 2016 году наблюдается почти по всем основным направлениям ИТ-деятельности¹ (см. график 1).

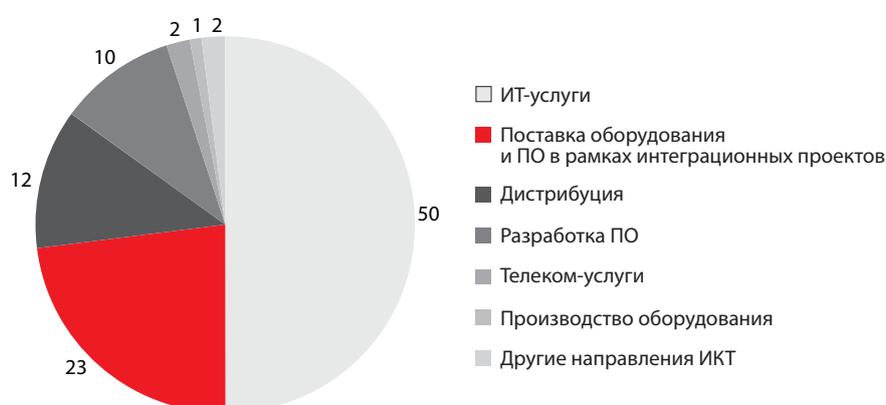
График 1. Изменение выручки участников рэнкинга по направлениям ИТ-деятельности за 2016 год



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

ИТ-услуги. Продолжили увеличиваться доходы участников рэнкинга в секторе **ИТ-услуг (консультации, интеграция, поддержка и сервис, обучение)** – прирост за год 12%. Это по-прежнему наиболее емкий сектор, на долю которого приходится половина всей выручки участников рэнкинга (см. график 2), или 213,6 млрд рублей в 2016-м. С каждым годом представить работу субъектов экономики без использования ими ИТ-компонентов все сложнее. Эта потребность обеспечивает ИТ-компаниям объемы работ по автоматизации различных процессов и ее технической поддержке, переводу функций и оборудования на аутсорсинг, профессиональному образованию и т. д.

График 2. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2016 года*



* Расчеты без учета данных НКК (не предоставлена структура выручки).

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

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

«Цифровизация бизнеса идет по пути развития услуг для конечного потребителя. Выросло число проектов для банковского сектора, который стремится увеличить скорость вывода на рынок новых продуктов. Российские операторы связи сосредоточились на виртуализации и консолидации ИТ-инфраструктуры и развитии мобильных финансовых сервисов. В результате компании сервисных рынков, включая ретейл, все больше похожи на мультифункциональные ИТ-платформы. Это приводит к росту востребованности ИТ-консалтинга, услуг по автоматизации системообразующих бизнес-функций, интеграции решений. Важный тренд прошлого года – рост числа проектов в капитальном строительстве и оснащении объектов инженерным и вычислительным оборудованием. Доля наших проектов в этом сегменте существенно возросла. «ЛАНИТ» приглашают как генподрядчика, который гарантирует выполнение под ключ проекта любой сложности», – говорит **Владимир Грибов**, вице-президент и исполнительный директор компании «ЛАНИТ».

Среди причин спроса на ИТ-услуги – стремление интенсивно развивающихся компаний к оптимизации своей деятельности и ресурсов. «Такие компании нуждаются в профессиональных консультациях по повышению производительности информационных систем при сохранении тех же вычислительных мощностей. Поэтому растет востребованность услуг по аудиту ИТ-инфраструктуры, изменению конфигурации и настройке действующих систем. Зачастую требуются масштабирование, переход на новые версии базового ПО или миграция на другую программно-аппаратную платформу, например с открытым программным кодом», – говорит Степан Томлянович. По его словам, одно из самых перспективных направлений для обеспечения интенсивного развития бизнеса заказчика – облачные решения. Возможность полного или частичного переноса в «облака» своей ИТ-инфраструктуры рассматривает большинство компаний, поскольку такая модель бизнеса наряду с монетизацией данных и все более широким использованием возможностей «больших данных» – это то, что определит будущую конкурентоспособность.

Львиная доля выручки участников рэнкинга, полученная в 2016 году от ИТ-услуг, приходится на сегмент **поддержки, сервиса и аутсорсинга** (83,8 млрд рублей) – прирост за год 18%. «На протяжении последних трех лет в топе сохраняют свои позиции облачные услуги, услуги сервиса и ИТ-аутсорсинга. Востребованность последних объясняется постоянным ростом ИТ-инфраструктуры и увеличением количества оборудования, которое нужно обслуживать. Здесь актуальны два фактора: использование последних технологий, для обслуживания которых у ИТ-службы заказчика не всегда имеется должная квалификация (да и не нужна она как непрофильная), и отсутствие достаточного ИТ-штата в регионах», – поясняет **Сергей Сульгин**, президент группы MAYKOR.

Срабатывают и традиционные для аутсорсинга факторы – вывод второстепенных процессов и экономия на издержках для повышения эффективности и конкурентоспособности. «Стратегии клиентов направлены на оптимизацию дотационных направлений деятельности и снижение эксплуатационных затрат. Поэтому востребованы услуги комплексной поддержки отраслевого оборудования и ИТ-инфраструктуры, ведь за счет масштаба можно существенно (до 15%) снизить стоимость услуги. Клиенты с широкой географией присутствия искали пути повышения эффективности работы в регионах за счет внедрения новых технологий, например необлачной системы защищенной удаленной поддержки пользователей вне корпоративной сети. Можно выделить и новые форматы предоставления услуг, такие как gainsharing, когда доход поставщика услуги напрямую зависит от дохода клиента. Кроме того, заказчики стали отдавать собственный персонал под управление аутсорсинг-провайдера», – рассказывает Сергей Сульгин.

На услуги **интеграции** в общей выручке участников рейтинга приходится 80,5 млрд рублей (плюс 2% к прошлогоднему показателю), а **консалтинг** принес им 45,9 млрд рублей (прирост за год 22%).

«Для крупных компаний по-прежнему актуальны комплексные программы бизнес-трансформации с внедрением ERP. Но если одни еще работают над «целинными» проектами построения и тиражи-

рования единого бизнес-решения для фундаментальных бизнес-процессов, то другие уже вышли на этап погружения в интегрированное планирование, оцифровывания части процессов, применения новых информационных платформ, инновационных технологий. Мы продвигаемся вместе с каждым своим клиентом по пути изменений и перехода к моделям цифровых компаний», — комментирует **Богдан Коцовский**, генеральный директор компании «БДО Юникон Бизнес Солюшнс».

Среди факторов роста этих секторов лидеры рэнкинга выделяют работы в сфере информационной безопасности. «Здесь лидируют проекты для промышленных предприятий, финансовых организаций и государственных структур. В качестве примеров из практики «Техносерва» можно назвать внедрение системы противодействия мошенничеству для ВТБ 24, где очень значительна часть консалтинга, аудит информационной безопасности «МРСК Юга», а также научно-исследовательскую работу по развитию методического обеспечения управления информационной безопасностью для ДИТ Москвы», — говорит **Сергей Корнеев**, президент ГК «Техносерв».

Заработки на обеспечении информбезопасности останутся важной статьей доходов ИТ-компаний и в дальнейшем. Светлана Баланова из IBS отмечает: «Последний пример — массированная атака вируса-вымогателя Wanna Cry, затронувшая среди прочего компьютеры российских силовых ведомств и телекоммуникационных компаний. Настолько масштабные киберугрозы переключают фокус внимания каждой организации с гипотетических глобальных угроз цифровой эпохи на совершенно конкретные аспекты обеспечения информационной безопасности своей деятельности. Это усиливает спрос на весь спектр ИТ-услуг».

Программное обеспечение. На 13% за 2016 год выросли доходы участников рейтинга от **разработки программного обеспечения** (ПО). Суммарный объем реализации — более 41,8 млрд рублей (25 млрд — готовое ПО и 16,8 млрд — проектное ПО, прирост — 5,3 и 23,8% соответственно).

Драйвером роста в этом секторе выступала и продвигаемая государством программа импортозамещения. Отметим, что, согласно директивам правительства РФ от 11 июля 2016 года, при закупке программного обеспечения госкомпаний должны указывать в своих требованиях на необходимость подачи предложений, предусматривающих только ПО, сведения о котором внесены в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных.

Впрочем, при импортозамещении в ИТ-сфере есть и еще долго будет сохраняться ряд объективных трудностей. **Владимир Львов**, член совета директоров и директор по стратегическому развитию компании «Ай-Теко», отмечает: «Далеко не во всех сегментах ИТ-рынка имеются готовые и достойные аналоги западных софтверных продуктов, поэтому говорить о полноценном замещении импорта пока преждевременно. Однако на примере наших собственных облачных разработок мы с оптимизмом оцениваем спрос на отечественный софт: высокозащищенная платформа виртуализации «РУСТЭК», соответствующая требованиям государственных организаций к безопасности информационных систем, успешно используется в «Ростехе» в рамках масштабного проекта «Услуга 360»; начат похожий пилотный проект в РЖД. Мы убеждены и убедили клиентов в том, что российское программное обеспечение может стать достойным замещением; надеемся на существенный рост и реализацию отложенного спроса в этом направлении. Среди позитивных факторов — создание реестра российского ПО (его активное наполнение началось именно в 2016 году), формирование экспертного совета для ведения реестра и введение понятия «отечественный софт» на законодательном уровне. В реестр вошли уже пять собственных разработок нашей компании».

На другое препятствие импортозамещению в ИТ-отрасли указывает **Александр Калинин**, президент НКК: «Несмотря на сверхпопулярность этой темы, российские регуляторы до сих пор не могут определиться с тем, какую продукцию можно считать отечественной, а какую — нет. Реестр российского ПО сделали, а вопрос с «железом» решается медленно, и это усложняет работу всех отечественных производителей. Например, наш завод «Аквариус» в г. Шуе Ивановской области работает

уже 27 лет. Все это время мы выпускаем компьютеры, как и весь мир, из комплектующих родом из Юго-Восточной Азии. Мы разрабатываем доверенную среду для ПК, делаем их безопасными, и мы продолжаем развиваться не благодаря, а вопреки. Спрос на наши решения есть, и он растет. Но теперь и мы перестали понимать, являемся ли мы отечественными производителями».

Однако, несмотря на объективные и субъективные трудности, стимулирование развития отрасли со стороны государства дает свои плоды. «С начала 2016 года для российского софта при госзакупках действуют преференции. Такие же преференции с середины 2016 года ввели и многие госкорпорации. Конечно, крупные заказчики с должной осторожностью относятся к немедленной замене работающих систем на основе западных продуктов, однако вполне готовы использовать российский софт в системах, вновь создаваемых. В прошлом году крупный бизнес скорее присматривался к возможностям российского софта, но сейчас, например, мы реализуем много интересных проектов на основе наших собственных разработок – на данный момент в реестре отечественного ПО более 20 продуктов нашей группы», – рассказывает Тагир Яппаров.

Участники рынка считают, что долговременным драйвером для отрасли выступает и будет выступать долгое время стремительное развитие электронного документооборота (ЭДО). Объем ЭДО и число пользователей его систем растут из года в год, появляются новые законодательные инициативы в этой области (из последних – порядок обмена электронными счетами-фактурами и требования к операторам ЭДО по обеспечению роуминга).

По данным компании «СКБ Контур», за 2016 год через систему «Контур.Диадок» прошло в два раза больше электронных документов, чем в 2015-м. Всего за 2016 год через системы «СКБ Контур» передано 290 млн электронных сообщений – юридически значимых документов (не считая отчетности в контролирующие органы) и EDI-сообщений. Удвоилось по сравнению с 2015 годом и число отправителей электронных документов.

В компании отмечают, что на развитие рынка в 2016 году повлияли утверждение электронного формата универсального передаточного документа (УПД) и введение новых требований к доверенным операторам ЭДО. «Появление формата УПД позволяет перейти на электронный документооборот компаниям, которые используют универсальный передаточный документ на бумаге. Также стартовали с проектами ЭДО организации, которые прицельно ждали данного формата, потому что не хотели внедрять старый, а потом перестраиваться на новый», – рассказывает **Дмитрий Мраморов**, генеральный директор компании «СКБ Контур».

Как и прежде, спрос на ИТ-услуги и ПО обуславливает положительную динамику развития и при **поставках оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов**: суммарная выручка в секторе – 97,2 млрд рублей (73,5 млрд – доходы от поставок оборудования и 23,7 млрд – от поставок ПО). Годовые темпы роста выручки в целом по сегменту – 3%. Что касается **дистрибуции**, то за последний год это направление выручило 51,4 млрд рублей, и по сопоставимым данным объем реализации снизился на 2%. Оценка перспектив этих направлений сейчас неоднозначна. «На текущий момент для решения задач бизнеса существующих решений вполне достаточно. В этих условиях бурной замены ПО и, соответственно, парка оборудования не предвидится. Впрочем, растет потребность в мощностях для хранения и обработки данных», – говорит Александр Калинин.

ПРИЛОЖЕНИЕ

**Таблица 1. Ранжирование крупнейших групп и компаний
в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2016 года**

Место в ранжировании по итогам 2016 года	Место в ранжировании по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности за 2016 год (без учета НДС), тыс. руб. *	Темп роста выручки за год, %	Средняя численность специалистов, чел.	Число компаний в группе
1	1	«Национальная компьютерная корпорация» (НКК)	Москва	139 411 273	16,2	2 702	н. д.
2	2	ЛАНИТ	Москва	98 087 440	6,9	5 690	41
3	4	«Техносерв»	Москва	44 442 614	1,3	2 725*****	6
4	5	ITG (INLINE Technologies Group)	Москва	32 105 000	0,6	2 328	15
5	6	«Ай-Тек»	Москва	27 204 248	4	2 580	7
6	7	КРОК**	Москва	24 770 353	3,4	1 654	3
7	8	«Компьюлинк»	Москва	19 489 794	17,8	665*****	5
8	10	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	Москва	19 095 513	20,2	2 125	8
9	9	«Астерос»	Москва	18 147 605	12	1 298	11
10	11	«Инфосистемы Джет»	Москва	16 256 124	16,8	1 321*****	10
11	13	«ОПТИМА»	Москва	13 386 161	30,5	937	н. д.
12	12	AT Consulting	Москва	10 159 769	-4	2 112	4
13	15	ФОРС**	Москва	8 996 744	16,4	558	7
14	14	МАУКОР**	Москва	8 672 939	-3,7	5 712	6
15	17	«СКБ Контур»	Екатеринбург	8 370 095	24,3	4 651*****	1
16	-	«ПЕТЕР-СЕРВИС»	Санкт-Петербург	8 070 063	28,9	859	14
17	16	«АйТи»	Москва	7 750 000	6,1	2 100*****	16
18	20	«КОМПАРЕКС»**	Москва	7 674 746	46,8	162*****	1
19	19	ICL – КПО ВС**	Казань	7 362 352	32,9	2 522	10
20***	18	«Информзащита»	Москва	6 055 436	8,5	598	6
21	21	«ИНЛАЙН ГРУП»**	Москва	4 530 445	-4,5	381	1
22	-	«ИнфоТеКС»**	Москва	3 704 000	-7,7	508	4
23	23	Ittransition	Москва	3 059 295	24,5	1 218	1
24	-	«АТОЛ»**	Москва	2 914 089	9,2	173	4
25	-	«РТ-ИНФОРМ»**	Иннополис	2 541 784	35,1	73	1
26	31	«Программный Продукт»	Москва	2 226 994	102	226*****	2
27	28	«РДТех»	Москва	1 979 211	21,9	130	3
28	-	«ЕАЕ-Консалт»**	Москва	1 926 661	-10,2	926	1
29	24	«БАРС Груп»	Казань	1 845 251	21,6	1 294*****	1
30	25	BSS	Москва	1 751 270	0,6	526	7
31	33	B2B-Center	Москва	1 160 058	15,3	230	5

Окончание таблицы 1

Место в рейтинге по итогам 2016 года	Место в рейтинге по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности за 2016 год (без учета НДС), тыс. руб.*	Темп роста выручки за год, %	Средняя численность специалистов, чел.	Число компаний в группе
32	36	ЦРТ («Центр речевых технологий»)**	Санкт-Петербург	1 122 699	50,4	157	4
33	34	«АСКОН»	Санкт-Петербург	1 077 729	12,2	485	1
34	-	«Арман»	Санкт-Петербург	1 057 800	10,2	123	1
35	30	«НЕОЛАНТ»	Москва	1 041 762	-13,5	475	12
36	39	«ТИМЛИС-технолоджи»	Москва	853 498	21,7	43	1
37	35	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	Москва	794 403	5	210	4
38	37	«Компания СОВЗОНД»	Москва	788 574	11,2	65	3
39	-	VENTRA IT Solutions	Москва	774 280	36	745*****	6
40****	32	ITPS**	Москва	757 941	-25,4	216	2
41	38	«Банковские информационные системы» (БИС)**	Москва	699 832	-1,2	255	5
42	40	НПО «Эшелон»**	Москва	678 763	11,7	220	8
43	-	«Актив-софт»**	Москва	665 778	1,9	66	1
44	44	«Синимекс»	Москва	631 520	16,5	230*****	1
45	45	«Монолит-Инфо»	Санкт-Петербург	400 042	20,1	80	1
46	47	«СимбирСофт»**	Ульяновск	343 297	68,5	288	3
47	-	НПО «ГалилеоСкай»**	Пермь	295 841	32	21	2
48	-	«ХайТэк»**	Москва	184 672	5,4	23	1
49	-	«ФТО»	Омск	162 824	26,2	169	3
50	-	«Дэшборд Системс»**	Москва	147 360	306	34	1

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

** Для подтверждения выручки предоставлена финансовая отчетность.

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

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

***** Приведен показатель общей численности сотрудников.

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

Таблица 2. Услуги в области информационных технологий

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей	В том числе выручка по направлениям ИТ-услуг, тыс. рублей			
			Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение и сертификация
1	ЛАНИТ	34 453 014	13 465 621	7 377 778	13 102 915	506 701
2	«Техносерв»	33 509 731	5 022 015	18 621 455	9 866 260	-
3	ITG (INLINE Technologies Group)	15 089 350	5 457 850	5 297 325	4 334 175	-

Окончание таблицы 2

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей	В том числе выручка по направлениям ИТ-услуг, тыс. рублей			
			Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение и сертификация
4	КРОК	14 659 384	1 600 540	7 453 117	5 526 651	79 077
5	«Компьюлинк»	13 812 417	1 605 959	12 050 539	155 918	-
6	«Ай-Теко»	11 425 784	3 944 616	2 992 467	4 488 701	-
7	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	10 922 407	-	-	10 922 407	-
8	AT Consulting	9 246 148	6 592 769	-	2 653 379	-
9	МАУКОР	8 672 939	-	-	8 672 939	-
10	«Инфосистемы Джет»	8 467 326	738 624	1 606 695	6 122 007	-
11	«ОПТИМА»	7 227 134	317 950	6 539 737	369 447	-
12	«Астерос»	5 394 292	347 146	4 381 002	666 144	-
13	ФОРС	4 771 183	39 456	46 770	4 684 957	-
14	«АйТи»	4 642 000	1 720 000	1 678 000	944 000	300 000
15	«ПЕТЕР-СЕРВИС»	4 635 558	2 044	3 611 935	1 019 710	1 868
16	«ICL – КПО ВС»	4 162 333	74 778	2 862 879	1 224 676	-
17	«Информзащита»*	4 131 801	829 885	1 999 185	1 101 651	201 081
18	«КОМПАРЕКС»	2 343 100	656 075	1 530 842	156 183	-
19	«ЕАЕ-Консалт»	1 926 661	-	241 990	1 684 671	-
20	«РДТех»	1 686 767	98 075	-	1 535 953	52 739
21	«ИНЛАЙН ГРУП»	1 478 834	494 286	557 918	426 630	-
22	«ИнфоТеКС»	1 304 000	1 279 000	-	-	25 000
23	«БАРС Груп»	1 285 260				н. д.
24	B2B-Center	1 160 058	-	-	1 154 258	5 800
25	«Программный Продукт»	846 620	-	560 430	286 190	-
26	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	794 403	-	-	-	794 403
27	VENTRA IT Solutions	774 280	108 399	54 200	588 453	23 228
28	BSS	769 867	41 965	6 850	721 052	-
29	ITPS	757 941	757 941	-	-	-
30	«РТ-ИНФОРМ»	691 444	5 214	49 398	636 833	-

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

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

**Таблица 3. Поставки оборудования и программного обеспечения
 в рамках интеграционных проектов**

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
1	ITG (INLINE Technologies Group)	13 965 675
2	«Ай-Теко»	13 330 082
3	ЛАНИТ	11 660 090
4	«Астерос»	8 765 293
5	«Техносерв»	8 221 884
6	«Инфосистемы Джет»	7 456 626
7	КРОК	6 787 368
8	«ОПТИМА»	5 895 124
9	«Компьюлинк»	5 560 438
10	«КОМПАРЕКС»	5 310 314
11	«ИНЛАЙН ГРУП»	3 011 611
12	«РТ-ИНФОРМ»	1 850 339
13	«АйТи»	1 819 000
14	«Арман»	759 391
15	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	688 005
16	«НЕОЛАНТ»	564 494
17	«ICL – КПО ВС»	425 391
18	«ТИМЛИС-технолоджи»	346 063
19	AT Consulting	304 431
20	«АТОЛ»	193 381

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

Таблица 4. Разработка программного обеспечения

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
1	«СКБ Контур»	8 370 095
2	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	3 495 022
3	«ПЕТЕР-СЕРВИС»	3 383 911
4	ITG (INLINE Technologies Group)	3 049 975
5	ЛАНИТ	2 824 108
6	ФОРС	2 413 701
7	«ИнфоТеКС»	2 400 000
8	«Ай-Теко»	2 176 340
9	«Код Безопасности»*	1 941 914
10	Ittransition	1 682 612
11	КРОК	1 586 637
12	«Программный Продукт»	1 380 374
13	«АйТи»	1 289 000

Окончание таблицы 4

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
14	«ICL – КПО ВС»	847 779
15	«АСКОН»	801 668
16	«Банковские информационные системы» (БИС)	672 463
17	«Синимекс»	631 520
18	AT Consulting	609 190
19	BSS	602 152
20	«БАРС Груп»	559 990
21	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	547 180
22	«Техносерв»	399 984
23	«СимбирСофт»	343 297
24	«Инфосистемы Джет»	332 172
25	«Монолит-Инфо»	248 026
26	«АТОЛ»	208 959
27	«Компания СОВЗОНД»	172 256
28	«НЕОЛАНТ»	152 756
29	«РДТех»	151 142
30	НПО «Эшелон»	146 251

* Входит в группу компаний «Информзащита».

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

Таблица 5. Производство оборудования

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
1	«АТОЛ»	2 491 573
2	ICL – КПО ВС	1 794 933
3	«Код Безопасности»*	936 341
4	«Актив-софт»	660 782
5	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	427 741

* Входит в группу компаний «Информзащита».

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

Таблица 6. Услуги в области телекоммуникаций

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
1	«Астерос»	3 988 020
2	«Техносерв»	2 311 016
3	КРОК	1 464 781
4	«Ай-Теко»	272 042
5	«ОПТИМА»	187 115

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

Таблица 7. Дистрибуция

№	Группа компаний	Выручка по направлению за 2016 год, тыс. рублей
1	ЛАНИТ	49 150 228
2	ФОРС	1 811 860
3	BSS	379 250
4	НПО «Эшелон»	36 832
5	«Банковские информационные системы» (БИС)	27 368

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