

Strategy Partners

Сегментный анализ российского рынка корпоративного ПО

Февраль 2025 г.



Права на использование контента

Настоящим уведомляем вас о том, что это исследование или любая его часть не предназначены для копирования, распространения или тиражирования любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ».

При отсылке к данным исследования упоминание АО «СПГ» обязательно.

Это исследование было подготовлено АО «СПГ» исключительно в целях информации. АО «СПГ» не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в исследовании.

Информация, представленная в этом исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса.

Все мнения и оценки, содержащиеся в данном исследовании, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

АО «СПГ» не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном исследовании, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Информация, представленная в настоящем исследовании, получена из открытых источников.

Задачи, поставленные и решаемые в настоящем исследовании, являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги.

Все мнения, выводы и оценки, содержащиеся в настоящем исследовании, действительны на дату его составления. По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу: inbox@strategy.ru.





Резюме



Обзор российского рынка ИТ



Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов



Анализ рынка корпоративного ПО дружественных стран



Приложение

Выводы и прогнозы

- Среднегодовые темпы роста **мирового ИТ-рынка** в 2020–2023 гг. - **6%**.
 - Дата-центры росли быстрее других сегментов ИТ-рынка с CAGR¹ 11%.

01
- В 2023 г. **российский ИТ-рынок** смог восстановиться после снижения 2022 г. за счет активного роста сегментов ПО и ИТ-услуг и показал рост на 12% год к году.
 - **Рынок ПО и ИТ-услуг** России рос с CAGR 18% в 2020-2023 гг. В 2024 г, по оценке Strategy Partners, темпы роста замедлятся до 13%.
 - **Рынок корпоративного ПО** в 2022 г. снизился в объеме ввиду ухода зарубежных вендоров, но восстановился до прежних значений в 2024 г. – 199 млрд руб., после чего продолжит рост.
 - **Рынок корпоративного ПО** будет расти в 2 раза быстрее всего рынка ПО и ИТ-услуг — в среднем на 24% в год до 2030 года

02

Сегмент рынка	Объем рынка, млрд руб.		CAGR 23-30, %
	2023 г.	2030 г.	
Публичные облачные сервисы	60	303	26%
ПО для частных облаков	14	115	35%
Корпоративная связь и продуктивность	28	110	22%
Управление данными	32	72	12%
Налоговый мониторинг	3	18	29%
HR Tech	11	109	39%

03

Основные драйверы роста рынка корпоративного ПО:

- Цифровая трансформация бизнеса
- Импортозамещение и локализация ПО (удовлетворение отложенного спроса)
- Цифровизация взаимодействия B2B и B2G

04

Зарубежный рынок	Объем рынка, млн долл.		CAGR 23-30, %
	2023 г.	2030 г.	
Казахстан	129	401	18%
Узбекистан	255	1.372	27%
Азербайджан	176	791	24%
Турция	949	4.048	23%

05

1 – CAGR (Compound annual growth rate) – среднегодовой темп роста



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

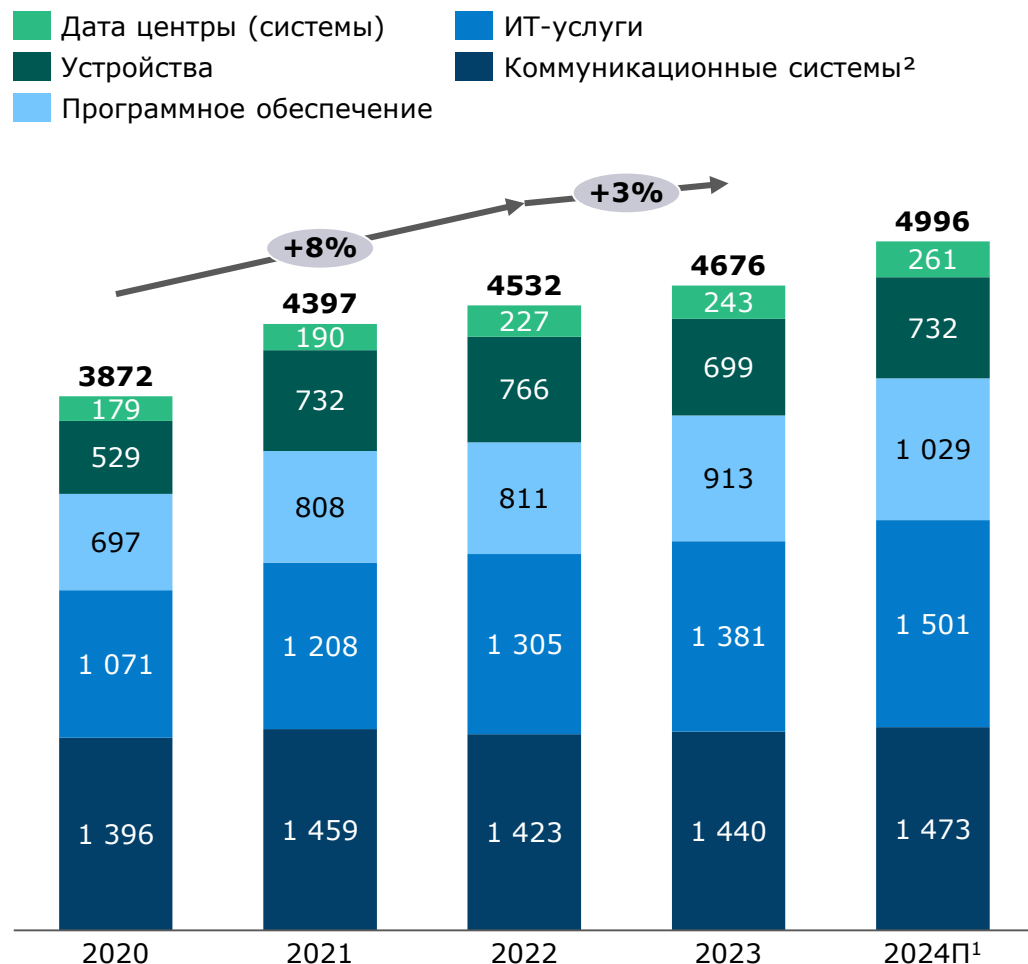
Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов

Анализ рынка корпоративного ПО дружественных стран

Приложение

В 2023 году темпы роста мирового ИТ-рынка снизились (3,2%) по отношению к предыдущему периоду (8,2% в год в период 2020-2022 гг.)

Динамика мирового ИТ-рынка, млрд долл.



CAGR
20-23

11%

10%

9%

9%

1%

Устойчивый среднегодовой рост мирового ИТ-рынка на 6% за 2020–2023 гг. подтверждает сохраняющийся тренд на цифровую трансформацию бизнеса

Наиболее высокие темпы среднегодового роста за 2020–2023 гг. показывают сегменты Дата-центров (11%) и устройств (10%). Наиболее низкие темпы показывает сегмент коммуникационных систем (1%)

В 2024 г. наибольший рост ожидается в сегменте «Программное обеспечение». Ожидаемый рост объема сегмента на 13% обусловлен развитием прикладного ПО и продолжающейся цифровизацией бизнеса

В 2024 г. наиболее низкий темп роста покажет сегмент «коммуникационные системы» (2%). После массового перехода на удаленную работу в 2020–2022 гг. спрос на коммуникационные решения снизился

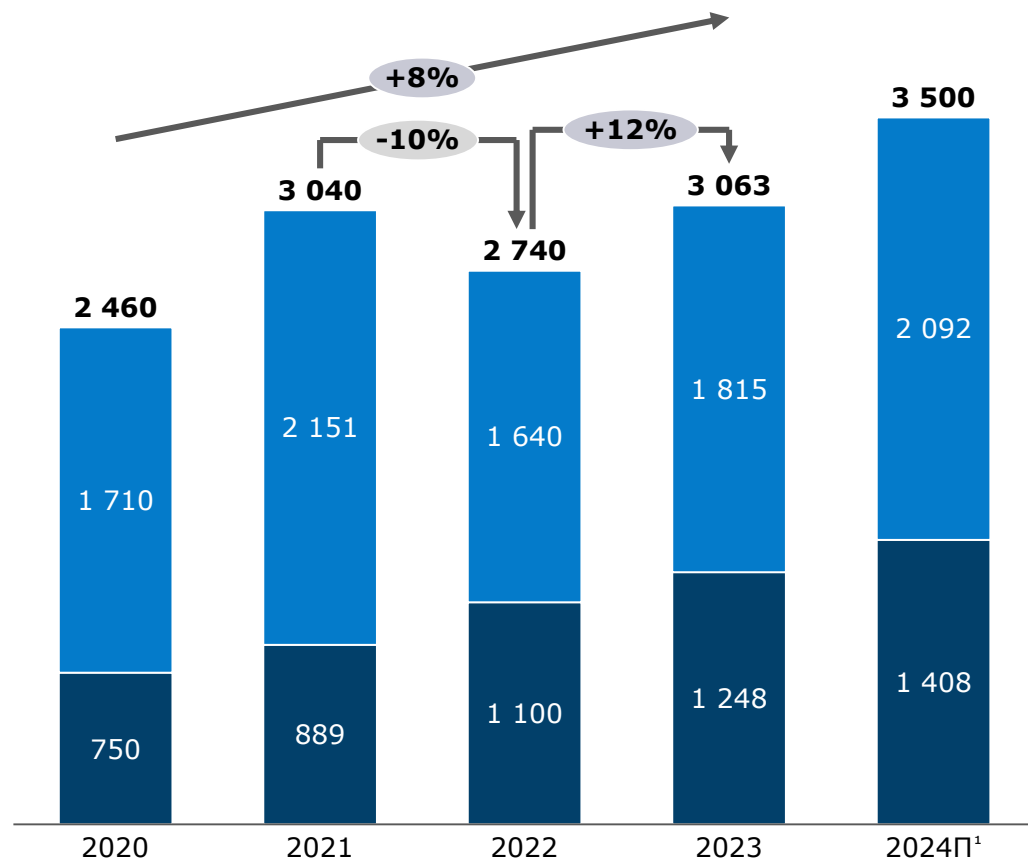
Негативное влияние на развитие мирового рынка ИТ оказывает замедление роста глобальной экономики из-за высокой инфляции в 2022 г., затяжных последствий пандемии, обострения геополитических конфликтов, высоких процентных ставок ФРС США и жесткой ДКП в Евростроении. В 2022–2023 гг. экономическая активность снизилась в США и Евросоюзе

1 — 2024 год — прогноз; 2 – Телекоммуникации, медиа, развлечения, интерактивные медиа и сервисы

В 2023 г. российский ИТ-рынок смог восстановиться после снижения в 2022 году за счет активного роста ПО и ИТ-услуг и показал рост на 12% год к году

Динамика российского ИТ-рынка, млрд руб.

■ ИТ-оборудование
■ ПО и ИТ-услуги



1 — прогнозные данные

Источник: оценка НП «РУССОФТ», «Деловой профиль», анализ Strategy Partners

CAGR
20-23

2%

18%

За 2022–2023 гг. около 200 иностранных ИТ-компаний прекратили работу в РФ. Вероятность их возвращения на рынок в ближайшие годы оценивается как крайне невысокая

По оценке Strategy Partners, в 2024 г. прогнозируется рост ИТ-рынка на 14%. Ключевым драйвером развития российского ИТ-рынка является импортозамещение, которое стимулируется господдержкой и спросом на отечественные решения со стороны бизнеса

Российские компании растут быстрее рынка. Суммарная выручка 100 крупнейших отечественных ИТ-компаний по итогам 2023 г. достигла 2,5 трлн руб. – прирост на 19% относительно результата 2022 г. (2,1 трлн руб.) и на 32% относительно результата 2021 г. (1,9 трлн руб.)

Наибольшее увеличение продаж российских решений наблюдается в сегменте ПО. Также наблюдался рост стоимости отдельных программных продуктов российского производства (на 10-30%)

Реестр российского ПО Минцифры в 2023 году был расширен на 4,5 тыс. новых продуктов, в то же время требования к качеству выросли. Число патентов на ПО в России за год выросло на 23% (до 31,9 тыс. программ)

Структура российского анализируемого рынка корпоративного ПО

Сегменты вне анализа



Состав сегментов

Публичные облачные сервисы:

- Из анализа рынка IaaS/PaaS исключены сервисы, связанные с предоставлением выделенных серверов: физических (Bare metal) и виртуальных (VPS/VDS)
- Исключена внутригрупповая выручка вендоров, сервис «Гособлако», облачные дата-платформы и СУБД



ПО для частных облаков:

- ПО для базовой виртуализации
- ПО для виртуализации сетей
- ПО для построения частного облака
- ПО для контейнеризации
- Частное облако как система
- Платформы гибридного облака



Корпоративная связь и продуктивность:

- корпоративная почта
- корпоративные мессенджеры
- видео-конференцсвязь
- файлохранилища
- ПО для работы с документами
- ПО для управления задачами



Управление данными:

- дата-платформы
- СУБД
- хранилища данных



Налоговый мониторинг:

- витрины данных для налогового мониторинга



HR-Tech:

- КЭДО
- HRMS



1 – облачные СУБД относятся к сегменту "Управления данными"

На российском рынке корпоративного ПО можно выделить как экосистемных игроков, так и присутствующих в отдельных сегментах

Российские компании

Экосистемные



Взаимодополняющие продукты, учитывающие запросы заказчиков B2B



Внутрикорпоративная экосистема, фокус на разработку ПО



On-cloud продукты, ориентированные на МСБ



Фокус на системное и инфраструктурное ПО



Фокус на системную интеграцию и разработку ПО на заказ



Оператор связи с сетью серверов для облачных сервисов



Фокус на работу с бухгалтерией и бизнес-документацией



Фокус на облачные решения и управление данными

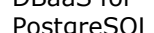
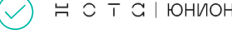
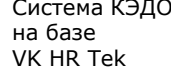
Не экосистемные



Зарубежные компании



Ряд российских игроков развивают экосистемы корпоративного ПО

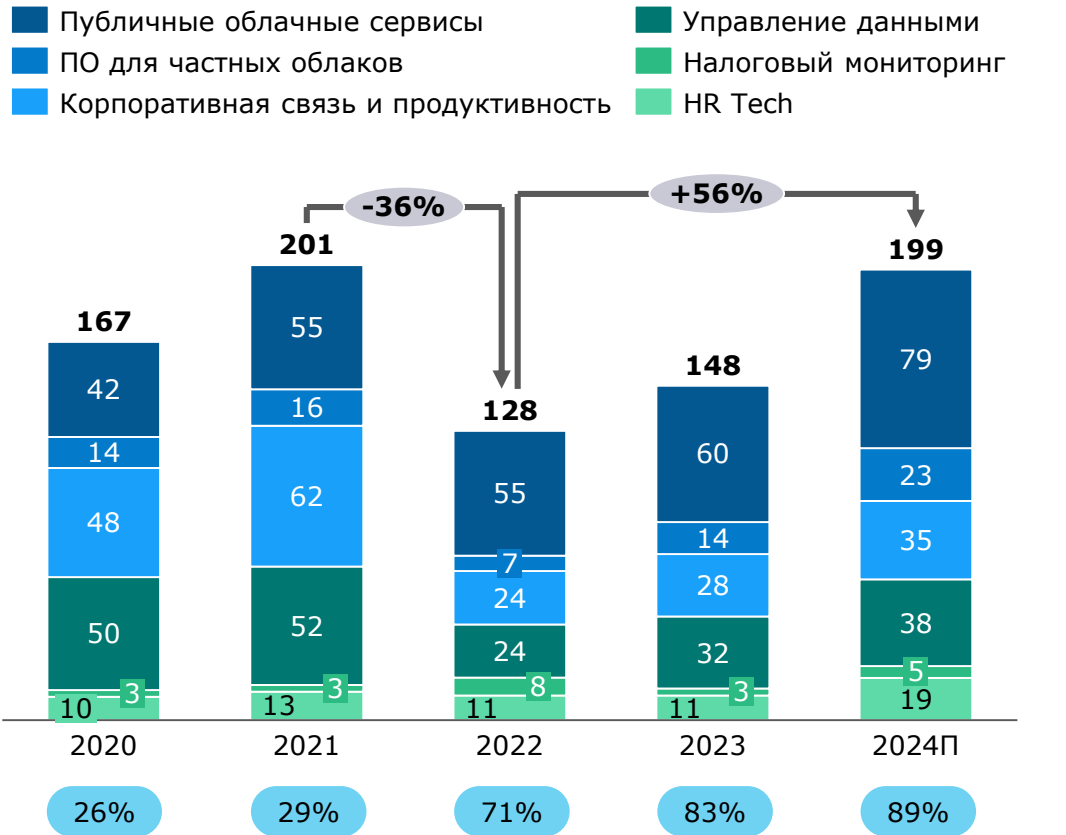
Сегменты российского рынка корпоративного ПО	Ключевые экосистемные игроки в 3 и более анализируемых сегментах рынка							
	 tech	 СБЕР	 Яндекс	 АСТРА	 Т1	 МТС	 СКБ Контур	 cloud.ru
Публичные облачные сервисы	✓  VK Cloud	✗ Отсутствует	✓  Yandex Cloud	✓  Astra Cloud	✓  Т1 Облако	✓  MWS	✗ Отсутствует	✓  Cloud.ru Evolution
ПО для частных облаков	✓  VK Cloud	✓  PLATFORM V	✗ Отсутствует	✓ 	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✓  Cloud.ru Evolution Stack
Корп. связь и продуктивность	✓  VK WorkSpace	✓  SBER JAZZ	✓  360	✓ 	✓ 	✓  МТС ЛИНК	✓  Контур	✓  Evolution Object Storage
Управление данными	✓  Tarantool	✓  PLATFORM V	✓  Yandex Database	✓ 	✓  ДАТАТЕХ	✓  DBaaS for PostgreSQL	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует
Налоговый мониторинг	✓  VK Tax Compliance	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✗ Отсутствует	✓  HCTC ВИЗОР	✗ Отсутствует	✓  Контур	✗ Отсутствует
HR Tech	✓  VK People Hub	✓ 	✗ Отсутствует	✓  KNOMARY	✓  HCTC ЮНИОН	✓  Система КЭДО на базе VK HR Tek	✓  Контур КЭДО	✗ Отсутствует

Комментарии

- Лидеры рынка корпоративного ПО стремятся развивать продукты в разных сегментах, что повышает узнаваемость бренда и позволяет клиентам применять экосистему продуктов одного вендора
- Из ключевых игроков рынка наиболее широкими экосистемами продуктов в анализируемых сегментах обладают VK Tech, Группа Астра и Т1

Рынок корпоративного ПО снизился в объеме ввиду ухода зарубежных вендоров, но восстановился до прежних значений в 2024 году, после чего продолжит рост

Динамика анализируемых сегментов российского рынка корпоративного ПО, млрд руб.



CAGR
22-24

- 19%
- 90%
- 21%
- 28%
- 18%
- 30%

Рынок корпоративного ПО упал в объеме в 2022 году на 36% из-за ухода зарубежных вендоров ПО, отсутствия зрелых отечественных продуктов, которые могли бы сразу и в том же объеме заменить иностранное ПО в сегментах ПО для частных облаков, корпоративной связи и продуктивности и управления данными

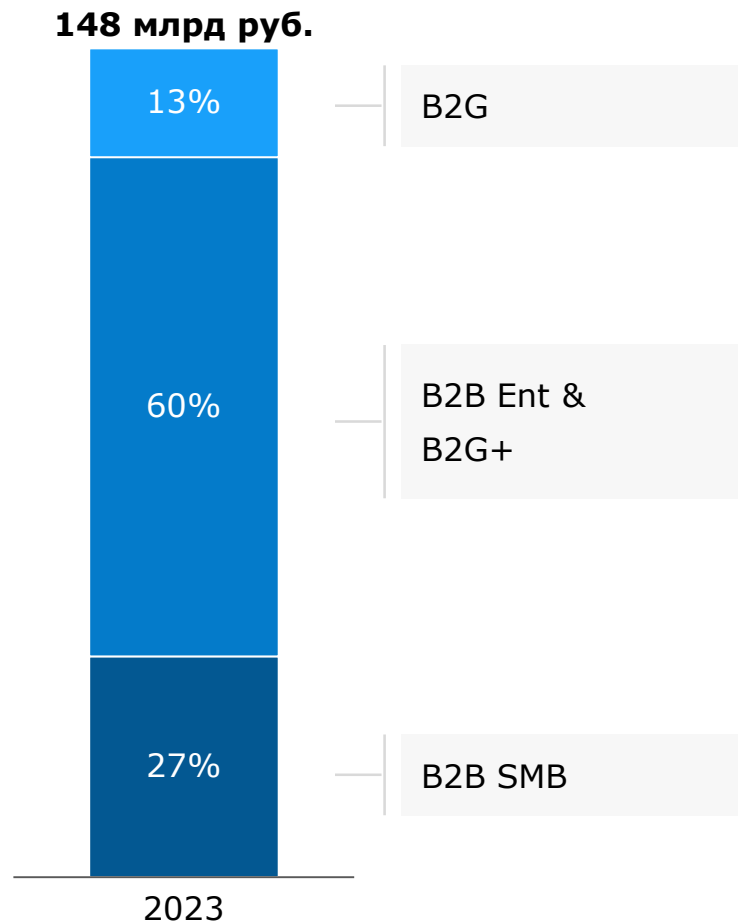
Сегменты Публичных облачных сервисов и Налогового мониторинга были незначительно затронуты уходом зарубежных компаний и быстро восстановились в объемах благодаря продажам российских продуктов

На рынке существенно возросла доля российского ПО из-за отсутствия возможности оплачивать большинство зарубежных продуктов, отсутствия поддержки по существующим старым лицензиям таких продуктов и необходимости в регулярных обновлениях, которые западные вендоры перестали предоставлять

xx% – суммарная доля отечественного ПО в анализируемых сегментах

Наибольшие объемы корпоративного ПО на российском рынке закупает крупный бизнес, включая компании с гос. участием, а также средний и малый бизнес

Структура анализируемого рынка корпоративного ПО в клиентских сегментах в 2023 г., %



Ключевые особенности спроса в сегментах

B2G:

- Рост использования облачных сервисов
- Отсутствие пиратства
- Высокие темпы импортозамещения



B2B Enterprise и B2G+:

- Требования по кибербезопасности, вызывающие повышенный спрос на решения On-premise
- Уровень пиратства близок к нулю, однако компании могут продолжать использовать зарубежное ПО при отсутствии конкурентоспособных российских аналогов
- Средние темпы перехода на отечественные решения
- Рост интереса к инфраструктуре и сервисам для работы с ИИ



B2B SMB:

- Возможность использовать наиболее простые решения On-cloud из-за доступности, включая бесплатные сервисы
- Наибольшая доля пиратства платного ПО среди сегментов
- Относительно низкие темпы перехода на отечественные решения



Уход зарубежных вендоров наиболее существенно повлиял на сегменты, в которых их продукты занимали ключевые позиции – корп. связь, управление данными и ПО для частных облаков

Публичные облачные сервисы:

Несмотря на уход иностранных вендоров после 2022 г., рынок продолжил расти, а существующие российские решения смогли покрыть существенную часть возникшего спроса. В результате приостановки доступа к сервисам западных вендоров возник повышенный спрос на публичные облачные сервисы российских провайдеров, в особенности на платформенные сервисы

01

ПО для частных облаков:

До 2022 г. на рынке доминировали зарубежные вендоры. Сейчас они представлены в малой доле параллельным импортом. Помимо него, многие компании используют купленное до санкций зарубежное ПО без поддержки, но постепенно переходят на российское ПО. Упав в 2022 г., рынок почти восстановился в 2023 г. и продолжает расти за счет большого числа российских игроков

02

Корпоративная связь и продуктивность:

Рынок быстро адаптировался к уходу зарубежных вендоров решений для корпоративной связи из-за наличия современных российских сервисов и программ. Однако уход ключевого вендора офисных пакетов (Microsoft) сформировал большую долю бизнеса, который не готов переходить на отечественное ПО, но уже не может платить за зарубежное

03

Управление данными:

Уход зарубежных вендоров с российского рынка решений для управления данными существенно повлиял на сегмент: компании, ранее использовавшие продукты крупных международных поставщиков, ускоренно переходят на отечественные аналоги. Однако ввиду относительной незрелости российских решений, многие организации продолжают использовать зарубежные продукты, проводя оплату через альтернативные каналы

04

Налоговый мониторинг:

Доля иностранных вендоров на российском рынке платформ для налогового мониторинга не была существенной даже до 2022 г. Основными разработчиками были и остаются российские вендоры благодаря регуляторным особенностям продукта и требованиям к его функционалу

05

HR Tech:

Большую часть рынка до 2022 г. занимали зарубежные вендоры, к 2023 г. их доля в денежном выражении значительно уменьшилась и продолжит сокращаться, но многие крупные компании продолжают использовать купленное до санкций зарубежное ПО без поддержки, опираясь на внутреннюю ИТ-команду

06

С 2022 года в основных сегментах рынка корпоративного ПО произошло изменение ключевых продуктов в связи с уходом зарубежных вендоров

Сегмент рынка	Основные вендоры до 2022 года	Основные вендоры после 2022 года	
		On-cloud	On-premise
1 Публичные облачные сервисы	Microsoft cloud.ru Ростелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ	Яндекс cloud.ru VK tech	⊗ ¹
2 ПО для частных облаков	Microsoft vmware	⊗ ²	СБЕР BASIS ORION SOFT VK tech
3 Корпоративная связь и продуктивность	Microsoft Google zoom	Яндекс СБЕР	VK tech Р7-ОФИС МойОфис
4 Управление данными	Microsoft ORACLE	СБЕР Postgres PROFESSIONAL ARENA DATA VK tech	
5 Налоговый мониторинг	VK tech Контур 1С	VK tech Контур 1С	
6 HR Tech	Microsoft SAP ORACLE	Mirapolis HRlink VK tech	
Российские разработчики ПО и поставщики сервисов активно развивают продукты в нишах, которые значительно опустели с уходом зарубежных игроков. Это формирует потенциал для дальнейшего развития отечественных экосистемных продуктов			

1 – публичные облачные сервисы предполагают только On-cloud формат поставки; 2 – ПО для частных облаков предполагает только On-premise формат поставки

Спрос на ИТ растет как в сегменте B2B SMB, так и в B2B Enterprise: SMB ориентируется на On-cloud решения, Enterprise – на On-premise

	B2B SMB	B2B Enterprise
Спрос на ИТ-технологии	Увеличение потребности в ИТ-решениях Потребность малого и среднего бизнеса в ИТ-решениях растет ввиду необходимости автоматизировать процессы, улучшать клиентский опыт и эффективно конкурировать в условиях цифровизации	Рост спроса на информационные технологии Крупный бизнес демонстрирует растущий интерес к внедрению ИТ-решений для повышения операционной эффективности, автоматизации бизнес-процессов и защиты данных
Потребление ПО в разрезе способов поставки	Рост внедрения On-cloud решений Малый и средний бизнес рассматривает облачные решения как приоритетную технологию благодаря их оптимальной стоимости и простоте интеграции. Около 80-90% SMB размещаются в публичном облаке	Рост внедрения On-premise решений Крупный бизнес ориентирован на On-premise решения ввиду повышенных требований к кибербезопасности. Однако по мере совершенствования отечественных облачных технологий сегмент B2B Enterprise начнет активно интегрировать их в свои бизнес-процессы, а так же использовать гибридное облако при построении инфраструктуры

Правительство РФ активно поддерживало отрасль в 2023 году и продолжает данную политику и в 2024 году



... по всем госкомпаниям к 1 января 2025 года нужно обеспечить тотальное замещение операционных систем, офисного пакета, систем виртуализации, систем управления базами данных»

М. И. Шадаев (Министр цифрового развития)

Поддержка разработки нового ПО

стимулирование разработчиков

- Субсидии на разработку ПО (ПП РФ №746 от 23.04.2022)
- Налоговые преференции разработчикам ПО (Указ Президента РФ №83 от 02.02.2022)
- Инвестиционный вычет по расходам на оплату работ (услуг) по установке, тестированию, адаптации, модификации российского ПО (подп. 7 п. 2 ст. 286.1, НК РФ)
- Повышающий коэффициент 1,5 к расходам на формирование первоначальной стоимости объектов основных средств, в т.ч. российское ПО (п. 1 ст. 257 НК РФ)



Поддержка внедрения и сбыта российского ПО

стимулирование потребителей

- Скидка 50% для малых и средних компаний на российское ПО (Программа реализуется в рамках федерального проекта «Цифровые технологии»)
- Поддержка проектов по внедрению отечественных ИТ решений (ПП РФ № 550 — РФРИТ)
- Рост уровня исполнения плана импортозамещения ПО
- Расширение перечня организаций, относящихся к объектам КИИ¹
- Проект субсидии на возмещение части затрат на внедрение на предприятиях российского промышленного программного обеспечения и программно-аппаратных комплексов (с 2024 г.)



Анализ развития системы мер государственной поддержки в 2022 г. - 2024 г.

- В 2023 г. Минцифры России выделило гранты на общую сумму в 19 млрд рублей для поддержки 19 особо значимых проектов (ОЗП) по внедрению российских ИТ-решений
- С 2025 по 2030 гг. для ИТ-компаний будет действовать льготная ставка налога на прибыль в размере 5%. В 2022-2024 гг. действовал нулевой налог на прибыль.
- Минцифры России планирует в 2024 г. ввести ряд упрощений процедуры включения новых организаций в реестр ИТ-компаний, исключив при этом возможность их контроля из-за рубежа
- Ужесточаются требования и проверки со стороны Минцифры России для продуктов, включенных в Единый реестр российского ПО
- Льготное кредитование цифровой трансформации приостановлено, планируется изменение условий и выделение дополнительного финансирования
- Около половины российских ИТ-разработчиков пока нейтрально оценивают влияние запуска ИЦК² и ЦКР³ на софтверную индустрию, так как в ИЦК вошли представители крупнейших промышленных компаний (заказчики), а в ЦКР – ИТ-компании (исполнители), и, как следствие, разработчики малого и среднего бизнеса представлены незначительно.
- Увеличение общего лимита бюджетного финансирования ИТ-ипотеки с 500 до 700 млрд руб.
- Усложнение условий получения ИТ-ипотеки и исключение возможности покупать по ней жилье в Москве и Санкт-Петербурге
- С 2025 г. начинается новый набор компаний на получение грантов от РФРИТ на проекты по внедрению отечественного ПО

1 - критическая информационная инфраструктура (объекты КИИ подлежат полному переводу к 2025 г. на российское ПО); 2 - индустриальные центры компетенций; 3 - центры компетенций разработки

Российский ИТ-рынок развивается под влиянием общеэкономических и отраслевых трендов, большая часть которых положительно сказывается на темпах роста

**В 2023–2024 гг.
на российский
ИТ-рынок влияют
следующие
ключевые тренды:**



Продолжение процесса импортозамещения и формирование технологического суверенитета

01



Переход к платформенным решениям

02



Поддержка государства в развитии ИТ-рынка

03



Дисбаланс на рынке труда ИТ-специалистов

04



Положительное влияние на ИТ-отрасль РФ



Привлечение инвестиций через инструменты финансового рынка

05



От информационной безопасности к кибербезопасности

06



Цифровая трансформация всех отраслей экономики

07



Начало применения решений на основе искусственного интеллекта

08

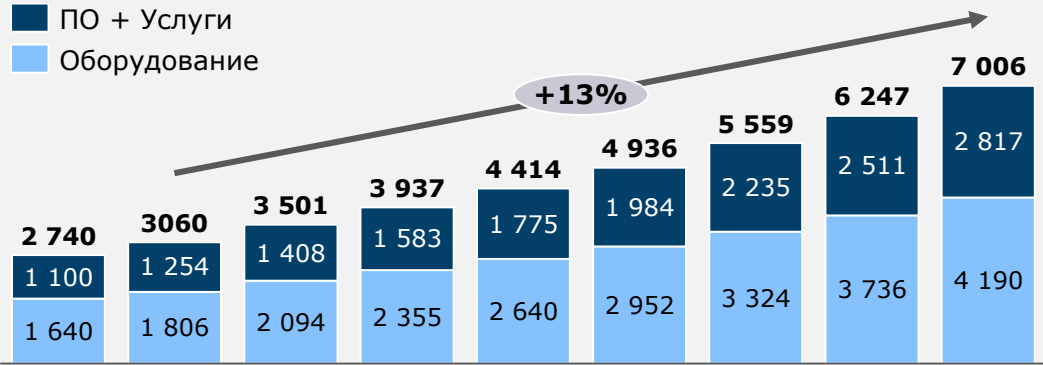


Нейтральное влияние на ИТ-отрасль РФ

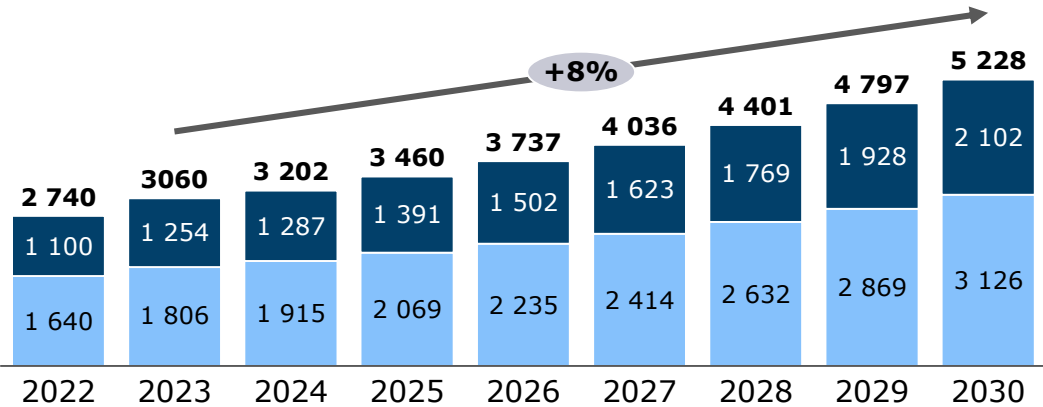
Российский ИТ-рынок до 2030 года будет расти с темпами 8 - 13%, сегмент ПО и услуг в 2030 году достигнет уровня в 2,8 трлн рублей в базовом сценарии

Объем и структура российского ИТ-рынка до 2030 года, млрд руб.

Базовый сценарий



Консервативный сценарий



Предпосылки сценария

- Среднегодовые темпы роста ВВП = 2,3% (2023 – 2030 годы)
- Среднегодовая инфляция = 4,2% (2023 – 2030 годы)

«Проникновение» (в терминах отношения ИТ-рынка к ВВП) растет до медианных значений по странам БРИКС к 2030 году (до 2,8%)

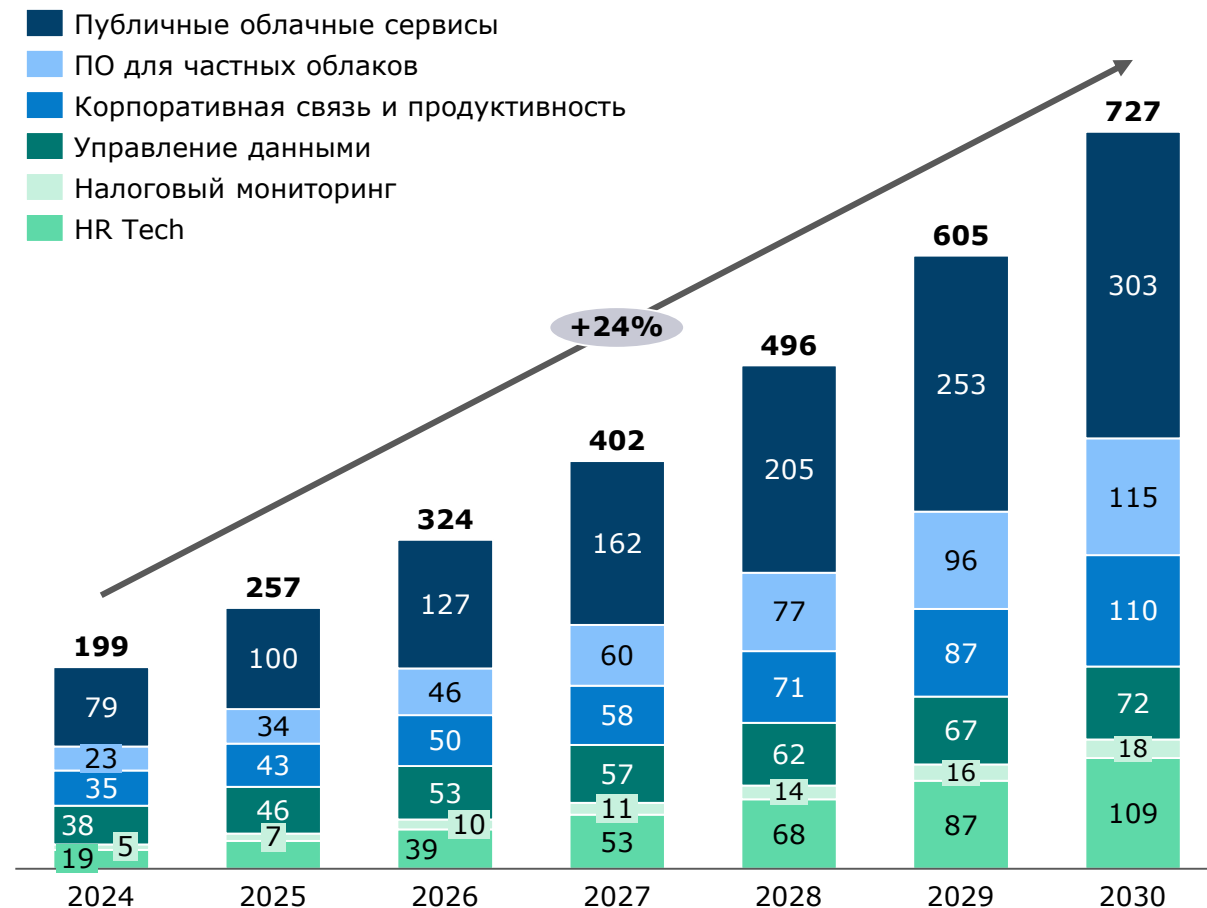
- Среднегодовые темпы роста ВВП = 2,3% (2023 – 2030 годы)
- Среднегодовая инфляция = 4,2% (2023 – 2030 годы)

«Проникновение» (в терминах отношения ИТ-рынка к ВВП) растет до медианы по ближайшим странам БРИКС к 2030 году (до 2,1%)

1 – значения в 2024-2030 гг. являются прогнозными

Рынок корпоративного ПО до 2030 года будет расти с CAGR 24%, наиболее быстрорастущие: HR-tech (34%) и ПО для частных облаков (30%)

Объем и структура анализируемых сегментов российского рынка корпоративного ПО, млрд руб.



CAGR
24-30

25%

30%

21%

11%

23%

34%

Рынок корпоративного ПО в России в 2024-2030 гг. будет расти в денежном выражении с темпом, опережающим темп роста рынка ИТ в целом (24% против 13%) за счет активного импортозамещения и локализации ПО, цифровой трансформации бизнеса и госсектора, а также развития отечественных экосистемных корпоративных продуктов

Сегменты HR-Tech и ПО для частных облаков покажут наиболее быстрый рост (34% и 30% в год в 2024-2030 гг. соответственно) за счет активного развития законодательной базы в сегменте HR-Tech и увеличения доли крупного бизнеса, использующего собственную облачную инфраструктуру для решения ИТ задач

Сегменты корпоративной связи и продуктивности и управления данными будут постепенно восстанавливаться после ухода иностранных вендоров с рынка, замещая импортное ПО российским по мере развития вендоров в стране. Их темпы роста в 2024-2030 гг. составят 21% и 11% соответственно – наиболее низкие результаты среди анализируемых сегментов рынка корпоративного ПО

Цифровая трансформация бизнеса в России будет проходить с **6 основными трендами**, влияющими на развитие корпоративного ПО

Влияние тренда на развитие корпоративного ПО



Рост спроса на ИИ

Популяризация инструментов с ИИ формирует спрос на интеграцию ИИ в ПО и спрос на инфраструктуру для работы с ИИ, включая инструменты ML-разработки в облаке

01



Фокус на кибербезопасность

Повышенное внимание к обеспечению кибербезопасности в организациях отражается на всех видах корпоративного ПО и способствует росту доли ПО, внедряемого в формате On-premise, а также росту сегмента частных облаков

02



Развитие экосистемных подходов

Переход вендоров к формированию комплексных продуктов и экосистем, объединяющих эти продукты, активно проявляется в сегменте корпоративных коммуникаций и продуктивности, где наиболее популярны пакетные продукты с несколькими видами ПО

03



Big Data и аналитика

Тренд на сбор и анализ крупных массивов данных создает необходимость развивать системы хранения данных, объемы баз данных и внедрять продвинутые СУБД¹ в ряде крупных компаний

04



Облачная трансформация

Распространение облачной инфраструктуры и популяризация облачных продуктов формирует повышенный спрос как на ПО в публичных облаках, так и на ПО для организации и управления частными облаками для крупных компаний, а также на гибридную инфраструктуру

05



Инновации в области пользовательского опыта

Развитие взаимодействия между сотрудниками компаний и с их клиентами создает спрос на платформенные решения для корпоративных коммуникаций и продуктивности, повышая спрос на решения вендоров с комплексными продуктами

06

1 – СУБД – системы управления базами данных



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- Налоговый мониторинг
- HR-Tech

Анализ сегментов: Публичные облачные сервисы

Сегмент: Публичные облачные сервисы

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE Ростелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ VK Cloud cloud.ru K2 CLOUD Selectel MWS
2. ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware cloud.ru VK Cloud СБЕР ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE
3. Корпоративная связь и продуктивность	Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ Сервисы корпоративных коммуникаций Сервисы управления задачами Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями Диски	Яндекс 360 СБЕР COMMUNICATE SYSTEMS VK WorkSpace IVA TECHNOLOGIES МТС ЛИНК Google Workspace Microsoft 365 zoom Р7-ОФИС МойОфис Office
4. Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE СБЕР Posgres ARENADATA АСТРА Tarantool redis
5. Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ГНИВЦ 1С ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ ТИ Контур ELMA
6. HR Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCM)	VK HR Tek HRlink Контур КЭДО СБИС VK People Hub Skillaz WEBSOFT ПУЛЬС СБЕР

Ключевые выводы по динамике и драйверам рынка публичных облачных сервисов

Рынок рассматривается в контексте анализируемых сегментов, относящихся к публичным облачным сервисам

В рамках анализируемого рынка **не рассматриваются** сервисы Bare metal, VPS/VDS, Облачные СУБД

Объемы рынка скорректированы на внутригрупповую выручку вендоров и выручку от «Гособлака»

01

Несмотря на уход иностранных вендоров рынок продолжил расти и достиг в 2023 году 60 млрд руб.

Драйверы роста: цифровизация российской экономики; спрос на облачные сервисы для задач ИИ и машинного обучения; снижение уровня неопределённости с заменой устаревшего ИТ-оборудования за счет миграции в облако

Барьеры: ограниченный доступ к передовому технологическому оборудованию и программному обеспечению, высокие капитальные затраты для провайдеров

02

Наибольшую долю рынка (51%) в 2023 г. составил сегмент B2B SMB

Облачные сервисы позволяют малому и среднему бизнесу снижать затраты на ИТ-инфраструктуру, обеспечивают гибкость, масштабируемость и доступ к передовым технологиям без значительных первоначальных инвестиций

03

Ожидается рост рынка до 303 млрд руб. к 2030 году, CAGR 24-30 составит 25%

К 2025 году рынок будет полностью состоять из российских вендоров из-за ограничений доступа к иностранным сервисам

04

Крупнейшие игроки рынка¹: Yandex Cloud (15%), Cloud.ru (11%), РТК ЦОД (10%). VK Cloud занимает 4%

Yandex Cloud обладает развитым портфелем продуктов PaaS, инвестирует в AI/ML (сервисы речевой аналитики и LLM)

Cloud.ru предоставляет более 100 IaaS/PaaS сервисов, гибридное облако, инвестирует в платформы на базе российского ПО и развивает сервисы и инфраструктуру для работы с AI

РТК ЦОД фокусируется на услугах для госсектора

VK Cloud предоставляет широкий портфель сервисов, сравнимый с лидерами рынка

05

Ключевыми конкурентными преимуществами на являются наличие широкого портфеля продуктов, собственное ПО в составе продуктов, зрелость программных решений

Лидеры рынка предлагают широкий спектр услуг публичных облачных сервисов

Cloud.ru предлагает собственное импортонезависимое публичное облако и развивает платформу Cloud.ru Evolution Stack для создания частного и гибридного облака

Yandex Cloud и VK Cloud используют собственное ПО в составе продуктов публичного облака. Среди российских игроков VK Cloud первыми запустили сервис Kubernetes

06

1 – в части рассматриваемых в исследовании сегментов конкурентного рынка (без учета внутригруппового потребления или других неконкурентных клиентов)

К анализируемому рынку публичных облачных сервисов относятся российские инфраструктурные и платформенные сервисы, международные гиперскейлеры¹



Состав рынка публичных облачных сервисов

- К анализируемым сегментам рынка **относятся**:
 - Виртуальные ЦОД (VDC) - полноценная виртуализированная инфраструктура для развертывания и управления ИТ-ресурсами, включая серверы, хранилища и сети в облаке
 - Облачные серверы на базе GPU (Cloud GPU) - облачные серверы с графическими процессорами для ML и AI
 - Сети доставки контента (CDN) - сетевая инфраструктура с распределенной серверной базой, которая предназначена для ускорения загрузки данных и снижения нагрузки на основной сервер
 - Сервисы управления контейнерами (Managed Kubernetes) - системы для управления контейнеризированными рабочими нагрузками и сервисами
 - Прочие IaaS/PaaS сервисы²: системы резервного копирования (BaaS) и восстановления (DRaaS), виртуализация рабочих мест (VDI), платформенные сервисы для ML и AI, сервисы сетевой безопасности
- К анализируемым сегментам рынка **не относятся**:
 - Физические выделенные серверы (Bare metal)
 - Виртуальные выделенные серверы (VPS/VDS)
- Анализируемый рынок публичных облачных сервисов в разрезе игроков:
 - Услуги российских вендоров IaaS и PaaS решений
 - Услуги иностранных вендоров (для российских пользователей) – крупные международные гиперскейлеры¹

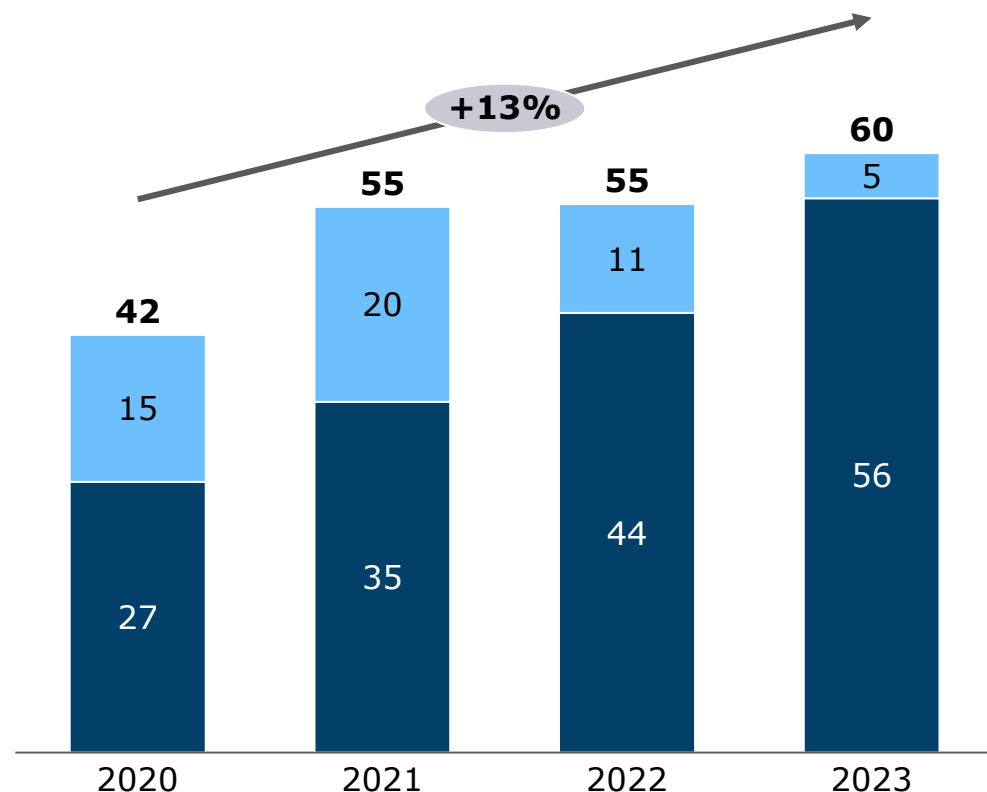
Объемы анализируемого рынка скорректированы на внутригрупповую или неконкурентную выручку вендоров и выручку от «Гособлака»

1 – крупные технологические компании, которые предоставляют облачные сервисы для хранения и обработки огромных объемов данных; 2 – сервисы Дата-платформ отнесены к рынку «Управление данными»

Объем анализируемого рынка публичных облачных сервисов в 2023 году – 60 млрд руб., CAGR 2020-2023 гг. +13%; темпы роста российских вендоров +27%

Российский рынок публичных облачных сервисов¹, млрд руб.

■ Отечественные вендоры
■ Зарубежные вендоры



1 – учитываемые в анализе сегменты

Источник: CNews; СПАРК; Cloud.ru; IKS; анализ Strategy Partners

Ключевые тенденции рынка

- **Цифровизация экономики:** растущие объемы данных в результате цифровизации требуют расширения мощностей
- **Экономическая эффективность:** переход в облако позволяет организациям снижать затраты на 20-30% по сравнению с собственной инфраструктурой
- **Уход иностранных вендоров** и прямой запрет на оказание облачных услуг определенным российским компаниям побуждают компании переключаться на отечественные решения
- **Усиление спроса на GPU вычисления и сервисы для ИИ:** для развития искусственного интеллекта и машинного обучения требуются мощные вычислительные ресурсы и сервисы для ML-разработки в облаке
- **Поддержка со стороны государства:** требования по безопасности, локализации данных и использованию цифровых технологий в государственном секторе для оптимизации процессов и повышения эффективности стимулируют рост отечественного рынка

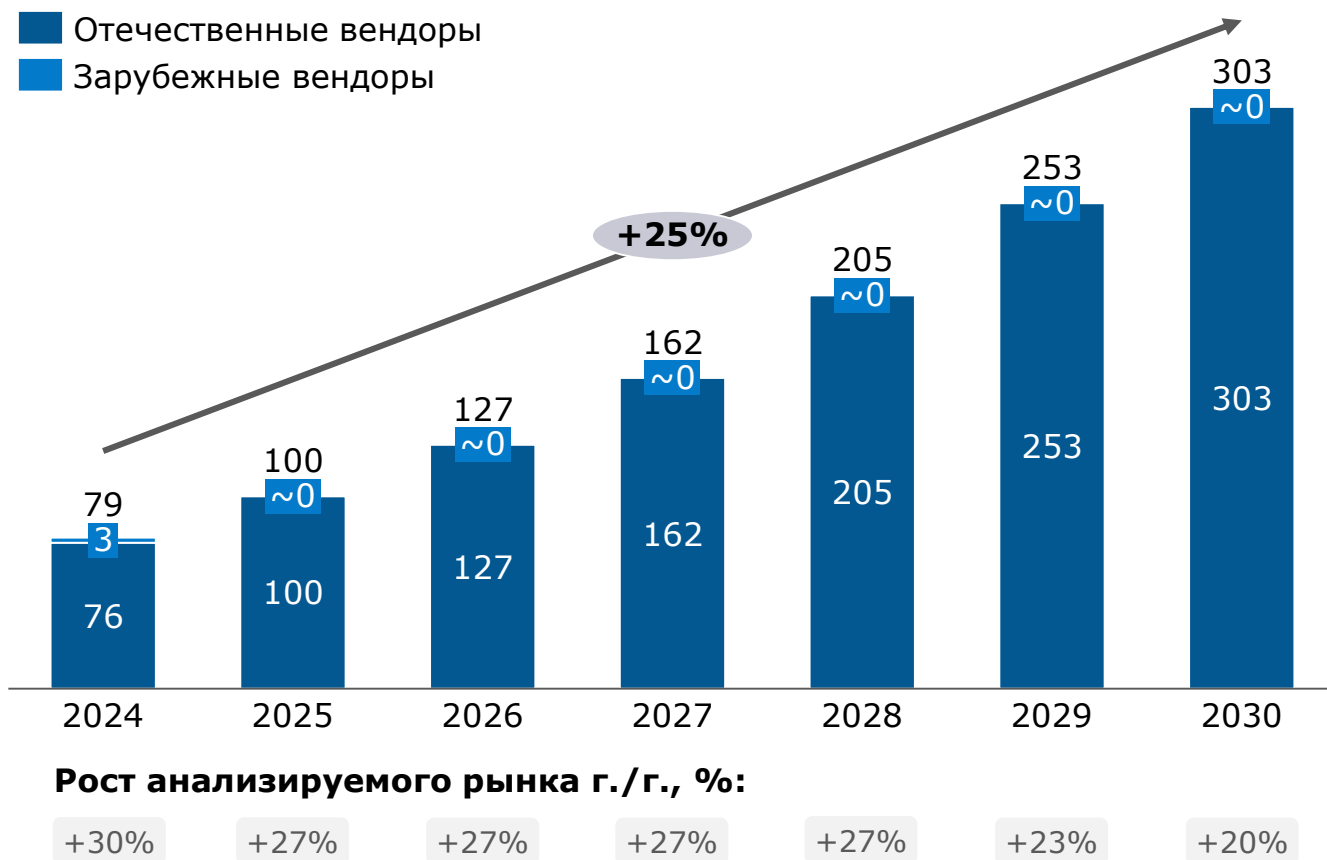
CAGR
20-23

-33%

+27%

Анализируемый рынок публичных облачных сервисов в 2030 г. – 303 млрд руб. Среднегодовые темпы роста с 2024 по 2030 гг. +25%

Российский рынок публичных облачных сервисов¹, млрд руб.



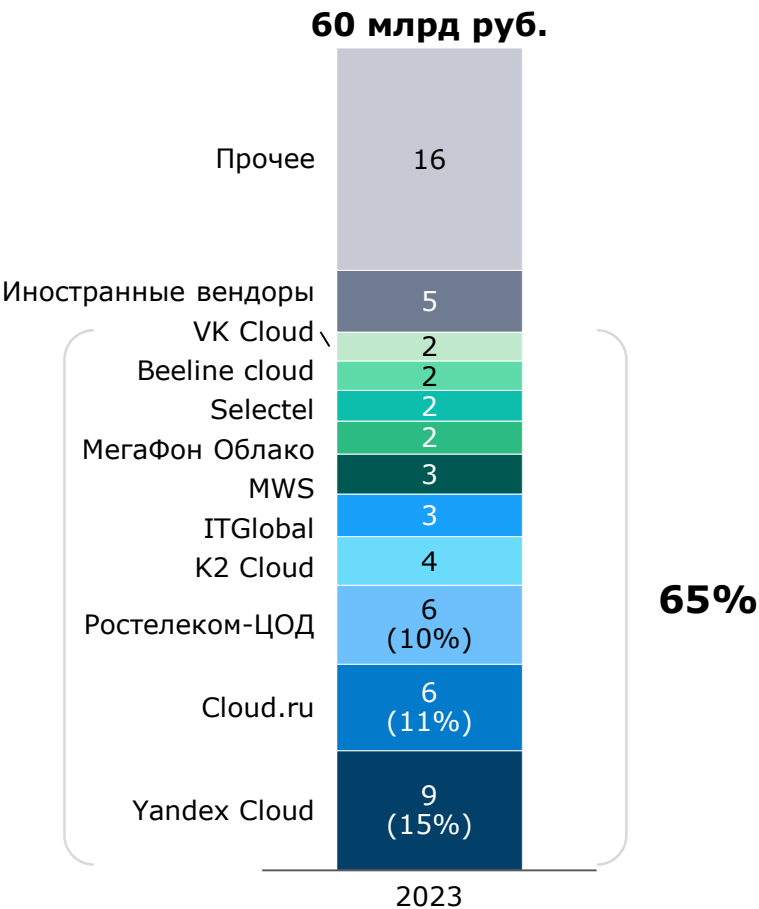
Комментарии

- К 2029 году соотношение российского рынка IaaS/PaaS² к ВВП достигнет уровня Китая в 2023 году – 0,17%
- Российский анализируемый рынок публичных облачных сервисов составляет ~56% рынка IaaS/PaaS
- В период с 2029 по 2030 гг. ожидается снижение темпов роста доли рынка от ВВП в связи с покрытием большей части спроса на высокотехнологичные функции облачных платформ (возникшим в результате ухода западных вендоров) российскими решениями
- С 2020 по 2023 гг. доля российского рынка IaaS/PaaS² от ВВП выросла с 0,056% до 0,062%. Медленный рост рынка обусловлен прекращением обслуживания российских клиентов западными вендорами, при этом российские вендоры росли высокими темпами
- Доля российских IaaS/PaaS провайдеров от ВВП в период с 2020 по 2023 гг. выросла с 0,035% до 0,058%

1 – учитываемые в анализе сегменты; 2 – включая не анализируемые сегменты рынка публичных облачных сервисов, скорректированный на объемы внутригрупповой выручки вендоров

На Топ-10 компаний приходится 65% рынка. Лидеры рынка фокусируются преимущественно на B2B Enterprise / B2G+

Структура анализируемого рынка публичных облачных сервисов по выручке в 2023 г., млрд руб.¹



	Фокус на сегментах			Комментарий
	B2G	B2B Ent B2G+	B2B SMB	
Yandex Cloud				>32 тыс. пользователей² 53% выручки от сегмента SMB
cloud.ru				лидер рынка IaaS+PaaS по общей выручке¹
Ростелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ				фокусируются на услугах для госсектора¹
K2 CLOUD				фокусируются на крупных клиентах
ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE				В числе крупных клиентов – «Первый канал»
MWS				>4 тыс. пользователей² 15 собственных дата-центров
МегаФон Облако				>3 тыс. пользователей²
Selectel				>25,7 тыс. пользователей² 59% выручки от сегмента SMB
beeline cloud				>3 тыс. пользователей² - целевая аудитория – B2B Ent.
VK Cloud				>2,3 тыс. пользователей

1 – данные скорректированы на выручку от внутригруппового потребления или других неконкурентных клиентов (в т.ч. услуги «Гособлака»); 2 – включая пользователей не включенных в анализ сегментов

Ключевые позиции на рынке занимают компании с широким портфелем облачных решений

Компания	Backup & recovery	Сети	VDI	Вычисления	Контейнеры	Безопасность	GPU серверы	AI/ML	Комментарии
Yandex Cloud			¹						Развитый PaaS, инвестиции в AI/ML
cloud.ru									AI-решения, гибридное и частное облако, портфель >100 сервисов
Ростелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ									Крупнейший игрок на рынке IaaS/PaaS с широкой представленностью в B2G
K2 CLOUD									Предоставляют широкий портфель сервисов ИТ-безопасности
ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE									Присутствуют на иностранных рынках
M W S Microsoft									До 2022 года предлагали облачные сервисы Microsoft Azure на своих дата-центрах
МегаФон Облако									До запуска «Мегафон облака» предоставляли клиентам облачные услуги на базе VK Cloud
Selectel									Лидер в области базовых инфраструктурных сервисов
beeline cloud									Развивают сервисы кибербезопасности
VK Cloud									Широкий портфель сервисов, сравнимый с лидерами рынка

– продукт On-cloud

1 – Yandex Cloud запустил сервис VDI в 2024 г.



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- Налоговый мониторинг
- HR-Tech

Сегмент: ПО для частных облаков

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex CloudITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDEРостелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХVK Cloud cloud.ruK2 CLOUDSelectelMWS
2. ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASISOPTION SOFTvmwarecloud.ruVK Cloud СБЕРITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE
3. Корпоративная связь и продуктивность	Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ Сервисы корпоративных коммуникаций Сервисы управления задачами Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями Диски	Яндекс 360СБЕРCOMMUNICATE SYSTEMS VK WorkSpaceIVA TECHNOLOGIESМТС ЛИНК Google WorkspaceMicrosoft 365zoom Р7-ОФИСМойОфисOffice
4. Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLEARENADATAАСТРА СБЕРPosgresTarantoolredis
5. Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax ComplianceИНИВЦ1СФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМТИELMA Контур
6. HR Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCM)	VK HR TekHRLinkКонтур КЭДОСБИС VK People HubSkillazWEBSOFTПУЛЬС СБЕР

Ключевые выводы по динамике и драйверам рынка инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов

Сегмент частных облачных сервисов рассматривается с точки зрения инфраструктурного ПО On-premise

Сегмент отделяется от публичных облачных сервисов, также в него не включаются программно-аппаратные комплексы

01

Рынок восстановился в 2023 году до 14,1 млрд руб. после падения 2022 года за счет роста отечественного ПО (CAGR 20-23: 104%)

- Драйверы роста: запрос на распределенные вычисления и безопасность, популяризация облачных решений в бизнесе
- Барьеры: сложность и стоимость разворачивания и поддержки облачной инфраструктуры On-premise, недостаточная зрелость российских решений, конкуренция со стороны публичных облаков

02

Наибольшую долю рынка (60%) в 2023 г. составил сегмент B2B Enterprise & B2G+, чей запрос на инфраструктуру частного облака обусловлен наличием больших кластеров оборудования и требованиями к безопасности. Средний и малый бизнес в большой степени продолжает использовать неподдерживаемое зарубежное ПО

03

Ожидается рост рынка до 115 млрд руб. к 2030 году, CAGR 24-30 составит 30%
Импортозамещение завершится к 2025 году в сегментах B2G/B2G+ из-за нормативных требований и к 2028 году в B2B

04

Крупнейшие игроки рынка: Basis (18%) и Orion soft (11%). VK Cloud занимает 7%
Большинство крупнейших игроков присутствуют во всех основных подсегментах рынка

- Basis ориентирован на B2G, часть софта поставляется в составе ПАК
- Orion soft является крупнейшим игроком в небольших (<50 серверов) инсталляциях B2B
- VK Cloud поставляет частные облака как систему, является крупнейшим поставщиком больших (>50 серверов) инсталляций
- Cloud.ru разрабатывает платформу для гибридного и частного облака

05

Ключевыми конкурентными преимуществами на рынке ПО для частных облаков являются экосистемность и масштабируемость
Значение имеет также опыт присутствия на рынке и зрелость программных решений.

- Лидер рынка Basis является опытным игроком с широким продуктовым портфелем
- Orion soft имеет лидирующие продукты для малых инсталляций в ряде сегментов рынка
- Продукты VK Cloud подходят для больших инсталляций среди предлагаемых на рынке
- Платформа Cloud.ru Evolution Stack ориентирована на крупный бизнес и B2G

06

Сегмент частных облачных сервисов рассматривается с точки зрения инфраструктурного ПО и не включает программно-аппаратные комплексы

Рынок управления инфраструктурой и платформенных сервисов¹

Частные облака	Программно-аппаратные комплексы
	Инфраструктурное ПО для частных облачных сервисов
Публичные облачные сервисы	PaaS
	IaaS



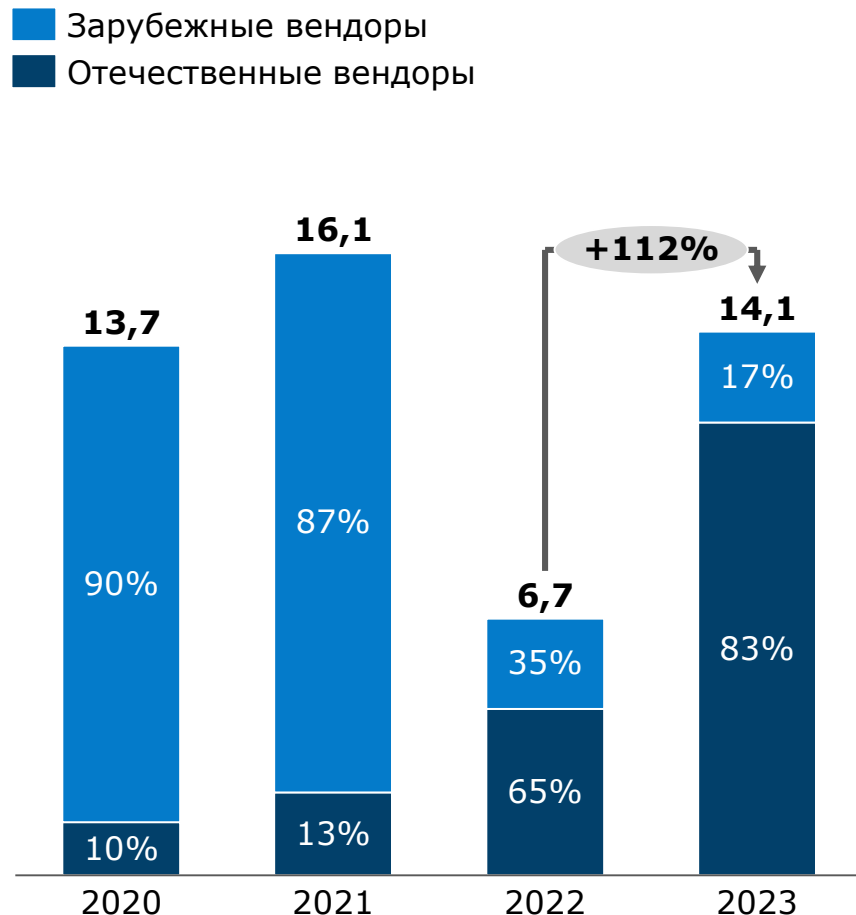
Категории анализируемого сегмента

- 01** **ПО для базовой виртуализации** – выделяет виртуальную среду на уровне сервера, включает софт для VDI
- 02** **ПО для виртуализации сетей** – организует виртуализацию на уровне сети (SDN / NFV)
- 03** **ПО для построения частного облака** – задает облачную инфраструктуру в выделенной виртуальной среде
- 04** **ПО для контейнеризации** – создает контейнеры для автономного запуска приложений
- 05** **Частное облако как система** – комплекс ПО для построения инфраструктуры частного облака
- 06** **Решения гибридного облака** - позволяют построить частное, гибридное или распределенное облако в контуре крупной компании

1 – Из анализа рынка IaaS/PaaS исключены сервисы, связанные с предоставлением выделенных серверов: физических (Bare metal) и виртуальных (VPS/VDS); Исключена внутригрупповая выручка вендоров, сервис «Гособлако», облачные дата-платформы и СУБД
Источник: сайты компаний, анализ Strategy Partners

Сегмент ПО для частного облака вырос в 2023 г. более, чем в два раза, после снижения в 2022 г. Сегмент растет за счет отечественного ПО (CAGR 20-23: 104%)

Объем целевого сегмента инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов в 2020-2023 гг., млрд руб.



Ключевые тенденции рынка

- **Запрос на распределенные вычисления** – для развития искусственного интеллекта и машинного обучения требуются мощные вычислительные ресурсы
- **Цифровизация экономики:** растущие объемы данных в результате цифровизации требуют расширения мощностей
- **Кибербезопасность** как один из ключевых факторов выбора сервисов крупным бизнесом и госструктурами способствует росту сегмента On-premise и формирует запрос на частные облачные сервисы
- **Развитие ПО для виртуализации российскими вендорами** – активизация на рынке более десятка отечественных игроков способствует его быстрому восстановлению после ухода зарубежных лидеров

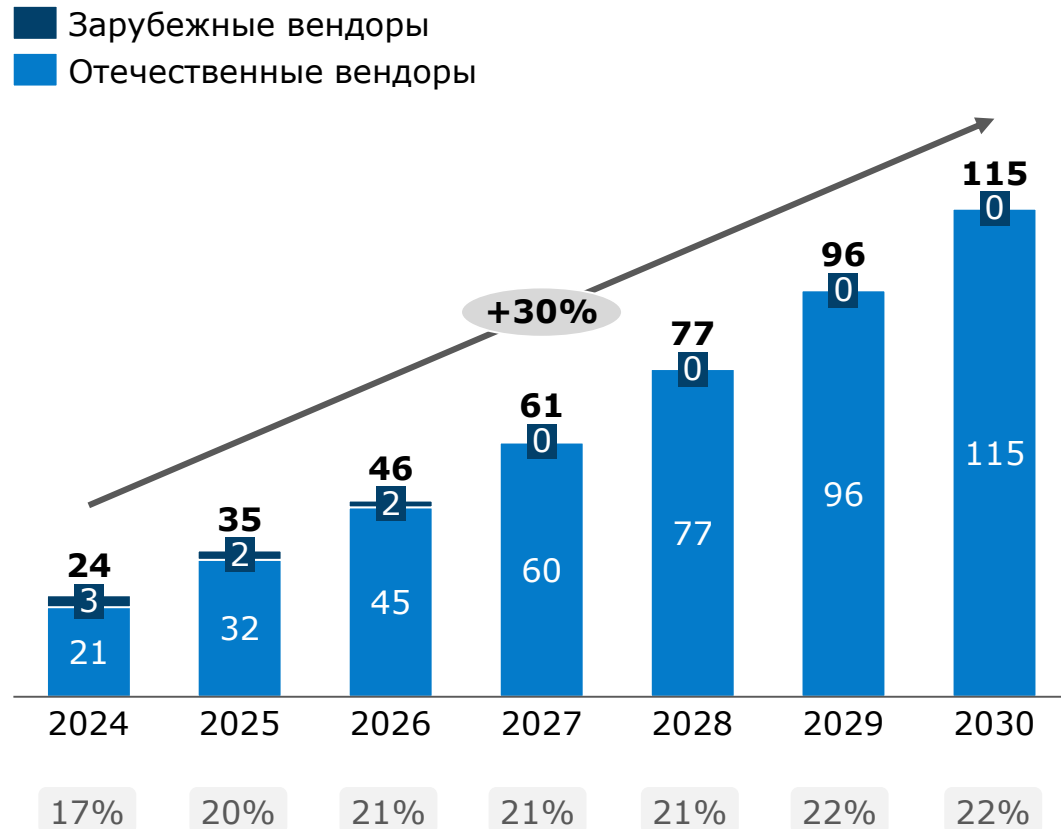
CAGR
20-23

-42%

104%

Объем рынка инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов в 2030 г. составит 115 млрд руб., CAGR 24-30 гг.: +30%

Российский рынок инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов, млрд руб.



xx% Доля от рынка публичных облачных сервисов¹

1 – включая не анализируемые сегменты рынка публичных облачных сервисов

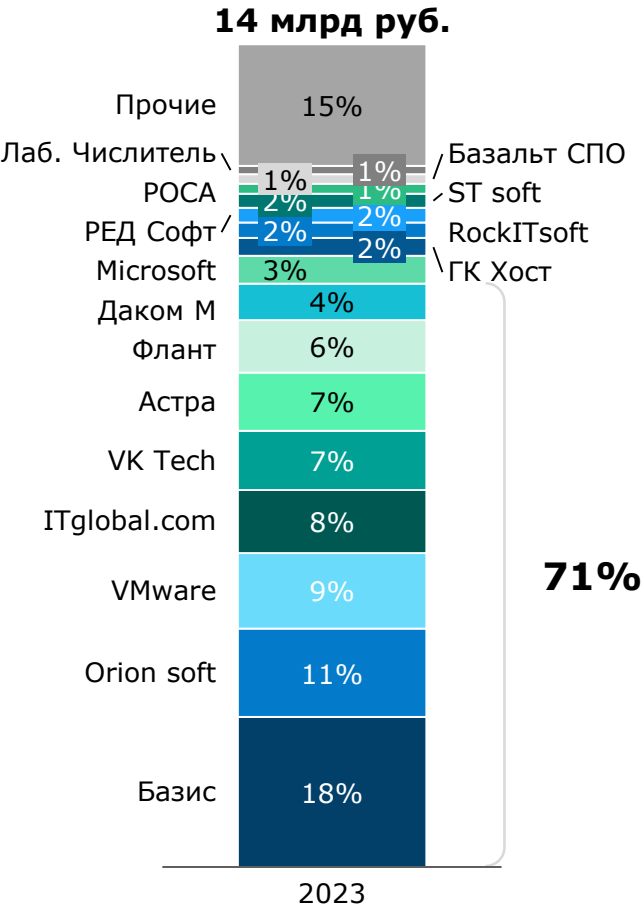
Источник: анализ Strategy Partners

Методология прогноза

- За основу берется прогноз для хорошо изученного смежного рынка публичных облачных сервисов
- Выбор организаций в пользу частного или гибридного облака перед публичным определяется потребностями в безопасности
- Доля частного облака относительно публичного стабильная во времени с небольшим трендом на рост доли частного облака
- После введения санкций она упала с ~21,5% в 2020-2021 гг. до 7,6% в 2022 г. из-за функциональной неготовности российского ПО и оборудования
- В силу развития российского ПО и отказа клиентов от неподдерживаемого зарубежного ПО ожидается возврат этой доли к досанкционной к 2028 году
- Тогда же ожидается полное импортозамещение
- Прогноз строится исходя из прогноза рынка публичных облачных сервисов с ожиданием возврата доли рынка ПО для частных облаков к досанкционной

71% рынка занимают восемь крупнейших игроков.
Лидеры сфокусированы на сегментах B2B Enterprise и B2G+

Структура анализируемых сегментов рынка ПО для частных облаков по выручке в 2023 г., %



	Фокус на сегментах			Комментарий
	B2G	B2B Ent & B2G+	B2B SMB	
				○ Большой опыт госзаказа, в т.ч. публичное «Гособлако»
				○ Среди клиентов: ПСБ, НГУ, особая экономическая зона «Алабуга»
				○ Часть клиентов работают с оставшимися инсталляциями без поддержки
				○ Среди клиентов S7 Airlines, Т-Банк, Delivery Club ○ Востребован малым бизнесом
				○ Среди клиентов Газпром, Росатом, АвтоВАЗ
				○ Среди клиентов Газпромнефть, Альфа-Лизинг, Лента-онлайн
				○ Партнерство с РусГидро и Газпромнефтью
				○ Среди клиентов ВУЗы, Росатом, Норникель ○ Часто внедряют с Astra Linux

Большинство крупнейших игроков присутствуют во всех основных функциональных сегментах

Компания	Базовая виртуализация	Виртуализация сетей	ПО для построения облака	Контейнеризация	Гиперконвергентная система	VDI	Комментарии
							Крупный игрок российского рынка с широким продуктовым охватом, часть софта поставляется в ПАК
							Один из крупнейших игроков российского рынка с фокусом на небольших инсталляциях
							Крупнейший мировой игрок, ~65% рынка виртуализации РФ до введения санкций
							Небольшие инсталляции, гиперконвергентная ¹ инфраструктура
							Поставляет частное облако как систему, текущая ориентация на Enterprise
							Лидер среди российского ПО для контейнеризации, ПО для виртуализации непопулярно
							Игрок с фокусом на интеграцию с российским ПО
							Экосистемный игрок, есть ПО на смежных рынках
							Экосистемный игрок, ПО с повышенной безопасностью и отказоустойчивостью

1 – объединяет хранение данных, сеть и вычислительные ресурсы в единое программно-определяемое решение

 – продукт On-premise



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- Налоговый мониторинг
- HR-Tech

Сегмент: Корпоративная связь и продуктивность

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex CloudITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDEРостелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХVK Cloud cloud.ruK2 CLOUDSelectelMWS
2. ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASISOXION SOFTvmwareСБЕРcloud.ruVK Cloud ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE
3. Корпоративная связь и продуктивность	Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ Сервисы корпоративных коммуникаций Сервисы управления задачами Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями Диски	Яндекс 360СБЕРCOMMUNIGATE SYSTEMS VK WorkSpaceIVA TECHNOLOGIESМТС ЛИНК Google WorkspaceMicrosoft 365zoom Р7-ОФИСМойОфисOffice
4. Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLEARENADATAАСТРА СБЕРPosgresTarantoolredis
5. Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax ComplianceГНИВЦ1СФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМТИELMA Контур
6. HR Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMC)	VK HR TekHRLinkКонтур КЭДОСБИС VK People HubSkillazWEBSOFTПУЛЬС СБЕР

Ключевые выводы по динамике и драйверам рынка корпоративной связи и продуктивности

Рынок корпоративной связи и продуктивности постепенно восстанавливается после падения в 2022 и 2023 годах и превысит объем 2021 года в 2028 году

01

Причина падения объемов в 2022 и 2023 гг. – **уход зарубежных вендоров с рынка и невозможность оплаты их решений.** В основе **восстановления** объемов – **рост продаж российских вендоров.** В основе **роста** до объемов, превышающих исторические показатели лежит **цифровизация бизнеса, развитие комплексного российского ПО и рост уровня проникновения сервисов корпоративной связи и продуктивности**

02

На рынке возник **отложенный спрос** выражающийся в закупке ПО компаниями, ранее приобретавшими лицензии и поддержку продуктов Microsoft и прекративших осуществлять оплату из-за ухода вендора с российского рынка. Объем такого спроса будет медленно снижаться за счет плавного перехода компаний на ПО в сфере корпоративной связи и продуктивности от российских вендоров

03

Доля российского ПО в общих продажах на рынке в 2023 году составила **82% в денежном выражении**, при этом, доля использования российского ПО в сегменте офисных пакетов существенно ниже. Большое количество компаний продолжает использовать иностранное ПО без оплаты (эффект «отложенного спроса»)

04

Лидирующим форматом развертывания ПО на рынке в 2023 году является On-premise – его доля составила ~65%. Такой спрос на необлачные решения объясняется повышенными требованиями к информационной безопасности и развитием собственной серверной инфраструктуры у крупного бизнеса

05

Основными клиентскими сегментами на рынке являются B2B Enterprise и B2G+ - их доли в 2023 году составили 39% и 35% соответственно, ввиду высокого уровня распространения сервисов корпоративной связи и офисного ПО в таких организациях. Сегмент B2G составил 15% от спроса за счет внедрения современных сервисов корпоративной связи в государственных учреждениях и повсеместного использования офисного ПО. Сегмент B2B SMB составил лишь 11% от спроса из-за высокой доли использования нелегального ПО и распространенности бесплатных сервисов связи и работы с документами

06

В сегмент Корпоративной связи и продуктивности входят специализированные решения и пакетные продукты, подобные Google WorkSpace и Microsoft 360 + Office

Виды сервисов >>>	 Корпоративная почта	 Корпоративные мессенджеры	 Видео-конференцсвязь	 Файло-хранилища	 Работа с документами	 Управление задачами
Глобальные лидеры рынка	 Microsoft  Google	 Microsoft  slack	 zoom  Microsoft	 Google	 Microsoft  Google	 ATlassian
Российские лидеры рынка	 tech	 tech  express	 tech  IMA TECHNOLOGIES	 Яндекс  Selectel	 Р7-ОФИС  МойОфис	 tech  Яндекс  СБЕР
Варианты развертывания	On-cloud/ On-premise	On-cloud/ On-premise	On-cloud/ On-premise	On-cloud/ On-premise	On-cloud/ On-premise	On-cloud/ On-premise

Рынок корпоративной связи и продуктивности частично восстановился (+17%) в 2023 г. после падения в 2022 г. и составил 28 млрд рублей

Объем анализируемых сегментов рынка корп. связи и продуктивности в 2020-2023 гг., млрд руб.



Ключевые тенденции рынка

Корпоративная связь и взаимодействие:

- Сегмент включает ВКС, корпоративные мессенджеры, корпоративную почту, файловые хранилища, сервисы управления задачами и облачные сервисы работы с документами
- Основными драйверами роста в 2020-2023 гг. выступали рост цифровизации бизнеса, распространение удаленного формата работы, развитие экосистемных сервисов связи/коллаборации и уход западных вендоров с рынка в 2022 году

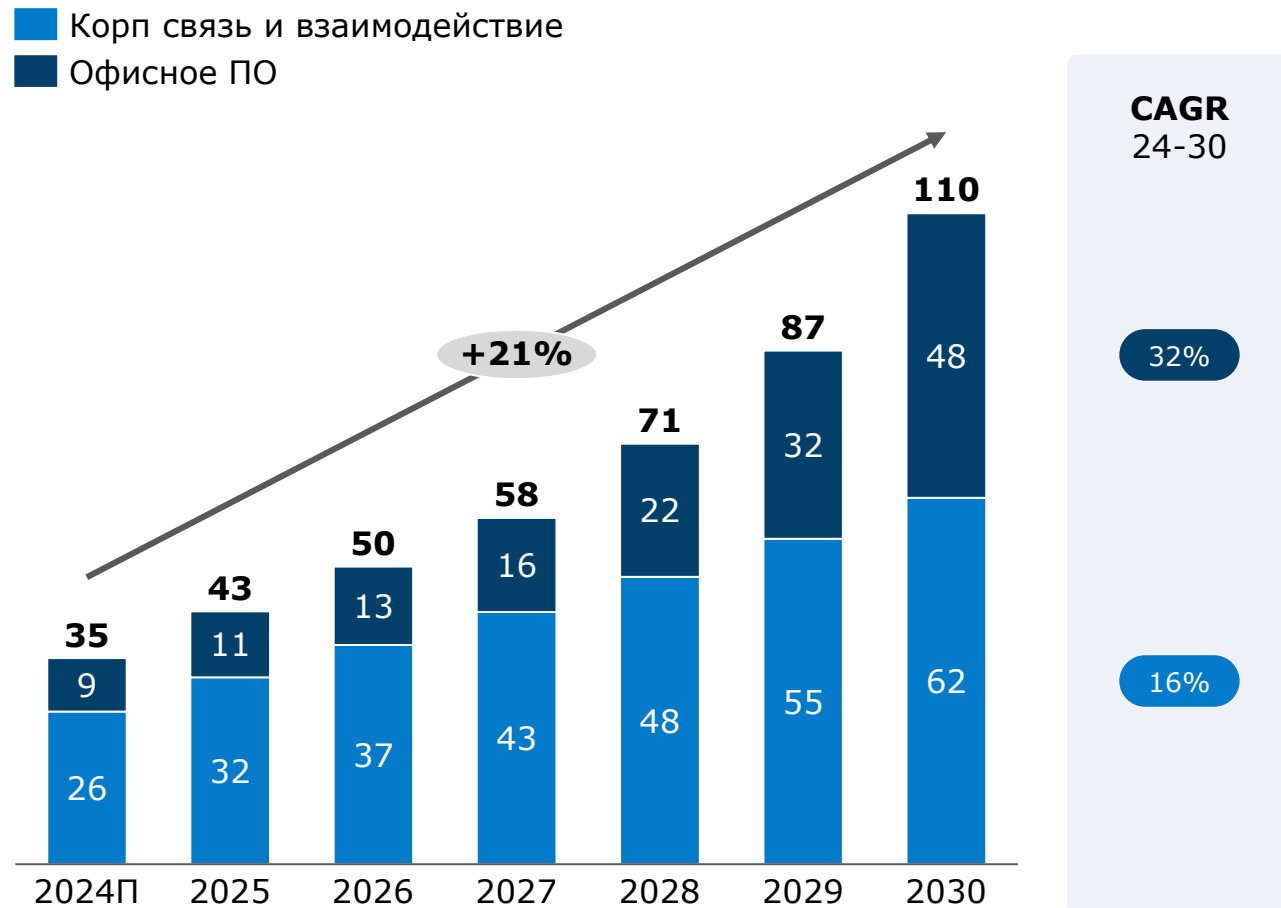
Офисное ПО:

- Сегмент включает ПО для работы с документами, используемое в формате On-premise¹
- Основными тенденциями в сегменте в 2020-2023 гг. выступили уход ключевого зарубежного вендора, Microsoft, и последующее возникновение отложенного спроса среди компаний – пользователей, продолжающих использовать старые лицензии Microsoft Office, не оплачивая их из-за невозможности проведения платежей зарубежному вендору

1 – On-premise – формат развертывания ПО, подразумевающий установку на устройстве пользователя или на корпоративном сервере, а не в публичном облаке

Сегмент корпоративной связи и продуктивности будет расти со средним ежегодным темпом роста в 21% в 2024-2030 гг. и составит 110 млрд руб. к 2030 г.

Российский рынок корпоративной связи и продуктивности в 2024-2030 гг., млрд руб.



Особенности роста

- Сегмент офисного ПО будет расти в среднем на 32% в год преимущественно за счет реализации «отложенного спроса» на офисное ПО с 2024 года (переход компаний с бесплатного MS Office на платные решения от российских вендоров по мере их улучшения); также драйвером рынка станет рост цен и небольшой рост доли цифровизованных рабочих мест
- В сценарии сохранения санкций после 2027 года темпы роста офисного ПО ускорятся вследствие развития российских продуктов и постепенного замещения устаревающего зарубежного ПО
- Сегмент корпоративной связи и взаимодействия будет активно расти за счет повышения уровня проникновения в бизнес, развития продуктов российских вендоров и роста цен на решения такого типа

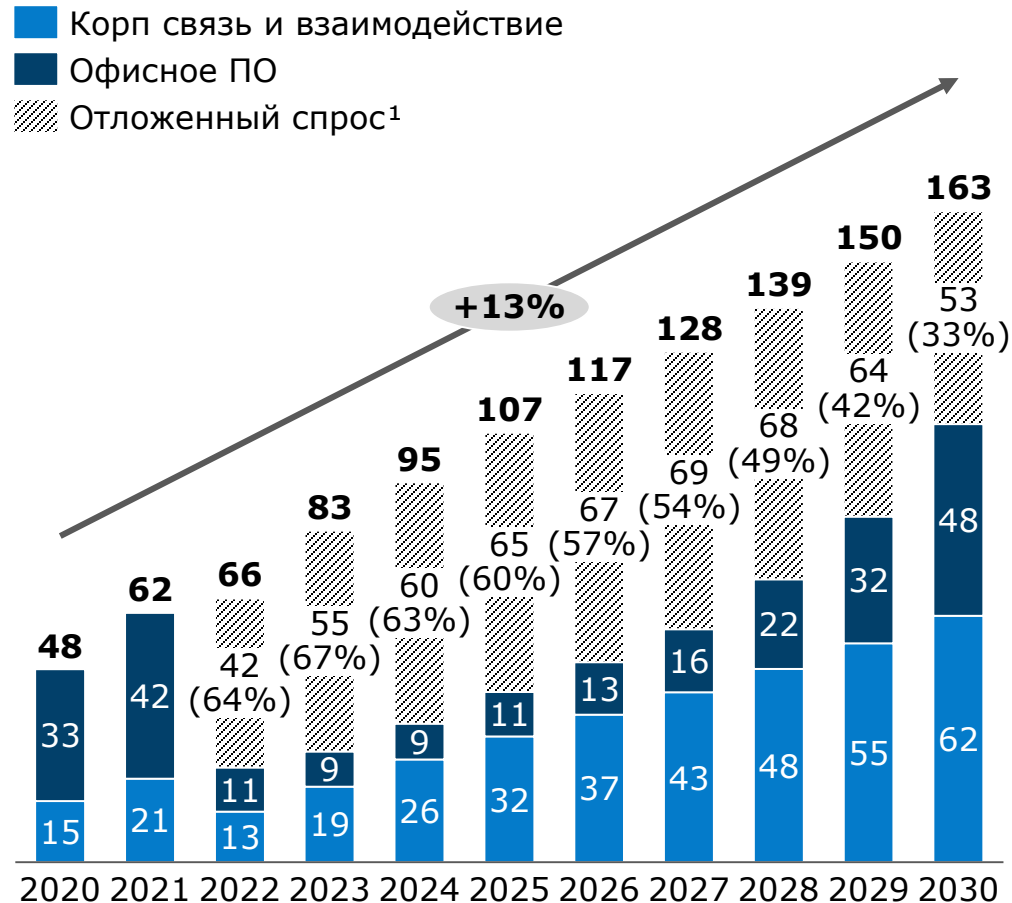
Методологический подход к оценке:

- Объемы сегментов рассчитывались, исходя из экспертных и официальных прогнозов инфляции, количества автоматизированных рабочих мест¹, уровня цен на решения, уровней проникновения и долей нелицензионного ПО в сегментах рынка

1 – в оценке количества рабочих мест также учитываются оснащенные компьютерами места инженеров и иных промышленных работников, использующих ПО для корпоративной связи и продуктивности

Значительная часть пользователей офисного ПО в 2022 году перешла в отложенный спрос из-за ухода ключевого вендора корпоративного ПО - Microsoft

Российский рынок корпоративной связи и продуктивности в 2020-2030 гг., млрд руб.



Особенности роста

- Сегмент офисного ПО будет долго восстанавливаться после ухода зарубежных вендоров из-за значительной доли бессрочных лицензий Microsoft у бизнеса, рынок превысит объем 2021 г. лишь в 2030 г.
- Сегмент корпоративной связи и взаимодействия будет активно расти и уже в 2024 году превысит объем 2021 года за счет повышения уровня проникновения и развития предложения отечественных вендоров
- Отложенный спрос формируется из клиентов, которые продолжают использовать зарубежные продукты по бессрчным лицензиям или без лицензий, не оплачивая техподдержку и временно не переходя на новое ПО

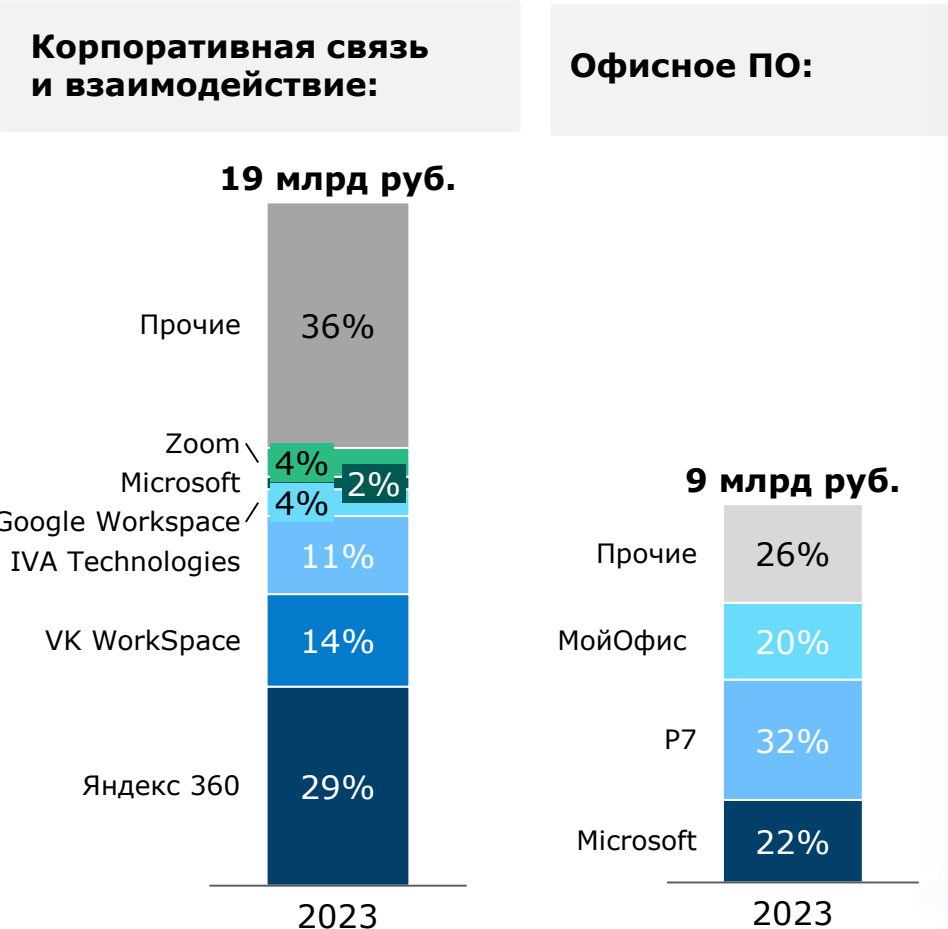
Методологический подход к оценке:

- Объемы сегментов рассчитывались, исходя из экспертных и официальных прогнозов инфляции, количества автоматизированных рабочих мест², уровня цен на решения, уровней проникновения и долей нелицензионного ПО в сегментах рынка

1 – Оценка отложенного спроса проведена на основании интервью с отраслевыми экспертами и интеграторами; 2 – В оценке количества рабочих мест также учитываются оснащенные компьютерами места инженеров и иных промышленных работников, использующих ПО для корпоративной связи и продуктивности

В сегменте наблюдается высокий уровень концентрации – более 50% рынка занимают 5 крупнейших игроков

Структура анализируемых сегментов рынка корп. связи и продуктивности по игрокам в 2023 г., %



	Фокус на сегментах ²			Динамика выручки ³ в 2022-2023 гг.
	B2G	B2B Ent & B2G+	B2B SMB	
Яндекс 360				↑ 45%
Microsoft ¹				↓ -50%
VK Workspace				↑ 68%
Google Workspace				↓ -20%
IVA TECHNOLOGIES				↑ 87%
zoom				↓ -20%
Р7-ОФИС				↑ 84%
МойОфис®				↓ -44%

1 – Microsoft 365 (включая MS Teams) + Office; 2 – на основании интервью с экспертами и интеграторами; 3 – рассматривается выручка на российском рынке в анализируемом сегменте

Ключевые позиции на рынке занимают компании с широким продуктовым предложением, совмещающие сервисы для корпоративной связи и продуктивности

Компания	Коммуникации			Взаимодействие			Офисное ПО	Комментарии
	Корп. почта	Корп. Мессенджер	ВКС	Файлохранилища	Управление задачами	Онлайн работа с документами		
Яндекс 360								Развитие по аналогии с Google Workspace, только облачные продукты
Microsoft 360 + Office								Крупнейший игрок на рынке, фокус на пакетные On-premise продукты
VK Workspace								Один из лидеров сегмента коммуникаций, предлагает продукты как On-cloud, так и On-premise
Google Workspace								Облачные продукты для работы с документами, к которым добавили сервисы коммуникаций
Сбер								Интегрированный набор инструментов для комплексного управления проектами, задачами и базой знаний
IVA Technologies								Разработчик сервисов и оборудования для корпоративной связи
Zoom								Крупный игрок в сфере ВКС, наращивающий линейку продуктов
P7-Офис								Офисные пакеты для работы с документами, экосистема на стадии формирования
Мой Офис								

– Продукт On-cloud; – Продукт On-premise; – Продукты в рамках партнерства VK Tech с P7-Офис;



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- Налоговый мониторинг
- HR-Tech

Сегмент: Управление данными

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex CloudITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDEРостелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХVK Cloud cloud.ruK2 CLOUDSelectelMWS
2. ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASISORION SOFTvmwareСБЕРcloud.ruVK Cloud ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE
3. Корпоративная связь и продуктивность	Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ Сервисы корпоративных коммуникаций Сервисы управления задачами Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями Диски	Яндекс 360СБЕРCOMMUNIGATE SYSTEMS VK WorkSpaceIVA TECHNOLOGIESМТС ЛИНК Google WorkspaceMicrosoft 365zoom Р7-ОФИСМойОфисOffice
4. Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLEARENADATAАСТРА СБЕРPosgresTarantoolredis
5. Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax ComplianceИНИВЦ1СФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМТИELMA Контур
6. HR Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMC)	VK HR TekHRLinkКонтур КЭДОСБИС VK People HubSkillazWEBSOFTПУЛЬС СБЕР

Ключевые выводы по динамике и драйверам рынка управления данными

Рынок управления данными постепенно восстанавливается после падения в 2022 году и в 2026 году вернется к уровню 2021 года, достигнув объема 52,9 млрд руб.

01

Причина падения объемов в 2022 году – уход зарубежных вендоров с рынка и возникновение существенного неудовлетворенного спроса

Достижение объемов рынка, превышающих исторические показатели, обеспечивается **активным процессом импортозамещения и цифровизацией всех секторов экономики**

02

Компании, ранее приобретавшие лицензии и техподдержку Oracle, Microsoft и SAP, формируют **отложенный спрос** на фоне ухода указанных вендоров с российского рынка. Объем такого спроса будет постепенно снижаться за счет перехода компаний на решения российских вендоров

03

Доля российского ПО в общих продажах на рынке в 2023 году составила **62%** за счет активного импортозамещения. Более трети рынка в 2023 году приходилось на 4 российские компании: Postgres Professional, Arenadata, VK Tech и ГК «Астра»

04

Лидирующим форматом развертывания ПО на рынке в 2023 году является On-premise – его доля составила ~92%. Высокий спрос на необлачные решения обусловлен стремлением бизнеса и государства соответствовать строгим стандартам безопасности, обязательным соблюдением регуляторных требований и необходимостью защиты конфиденциальных данных

05

Основными клиентскими сегментами на рынке являются **B2B Enterprise и B2G+** – их доли в 2023 году составили 50% и 28% соответственно, что обусловлено высокой потребностью в эффективных решениях для управления данными

Сегмент B2G составил 15%

Сегмент B2B SMB составил лишь 7% от спроса, что связано с широкой практикой использования бесплатных решений для управления данными

06

При оценке сегмента управления данными были рассмотрены 3 категории: дата-платформы, системы управления базами данными (СУБД), хранилища данных

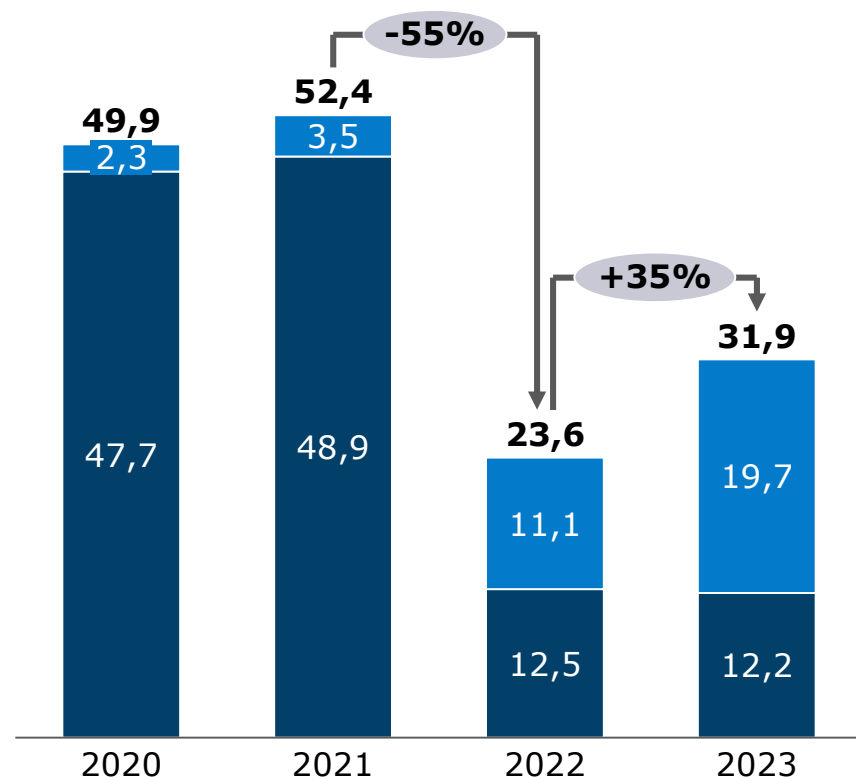
	Дата-платформа  Инфраструктура для работы с данными, которая объединяет инструменты для их хранения, обработки и анализа	Система управления базами данных (СУБД)  Обеспечивает хранение, управление и обработку данных, позволяя их легко находить, изменять и анализировать	Хранилище данных²  Программное обеспечение, которое используется для сохранения, организации и управления данными
Характеристика	Может включать следующие инструменты: ○ Источники данных ○ Загрузка и трансформация ○ Хранение и обработка ○ Доступ к данным ○ Управление метаданными	○ Общего назначения (RDBMS, ORDBMS) ○ Аналитические (реляционные и высокодоступные) ○ Резидентные (In-memory) ○ Прочие (графовые, документные, мультимодельные)	○ Объектные (S3 хранилища) – хранение неструктурированных данных в виде объектов ○ Файловые – хранение данных в виде файловой системы ○ Блочные – хранение структурированных данных в виде блоков фиксированного размера
Продукты отечественных вендоров ¹	 VK Data Platform ³  СБЕР  ARENADATA ⁴	 PostgresPro  Tarantool ³ PANGOLIN  tantor ⁵  PICODATA  YD Yandex Database	 cloud storage ³  cloud.ru ⁶ Selectel TATLIN.OBJECT Yandex Object Storage

1 - для отражения вендора, у которого отсутствует отдельный логотип продукта, используется общий логотип компании; 2 - варианты поставки: облачное хранилище, хранилище в локальном ЦОДе, хранилище в составе ПАК; 3 - продукт VK Tech; 4 - продукт находится в разработке; 5 - продукт ГК «Астра»; 6 - продукт Evolution Object Storage

В 2023 году рынок начал уверенно восстанавливаться. Отечественные вендоры показали особенно высокую динамику – CAGR в 2020-2023 гг. составил 105%

Динамика рынка управления данными в 2020-2023 гг., млрд руб.

■ Отечественные вендоры
■ Зарубежные вендоры



CAGR
20-23

105%

-37%

Ключевые тенденции рынка

- **Уход западных вендоров.** Сформировался существенный неудовлетворенный спрос, который частично компенсируется в 2022-2023 гг. работой команд поддержки и внутренней разработки у заказчиков
- **Сохранение работы на рынке РФ западных решений.** Отсутствие технологических решений у российских компаний. Работа зарубежных филиалов в РФ. Оплата поддержки западных решений через третьи страны и со стороны головных офисов за рубежом
- **Требования государства по полной замене иностранных СУБД** в госкорпорациях и компаниях с государственным участием к 2026 г.
- **Государственные проекты, способствующие развитию рынка.** Например, в рамках национального проекта «Экономика данных». Одной из ключевых составляющих проекта является создание цифровых платформ
- **Рост потребности в решениях для управления данными** вследствие цифровизации, проникающей во все сектора экономики

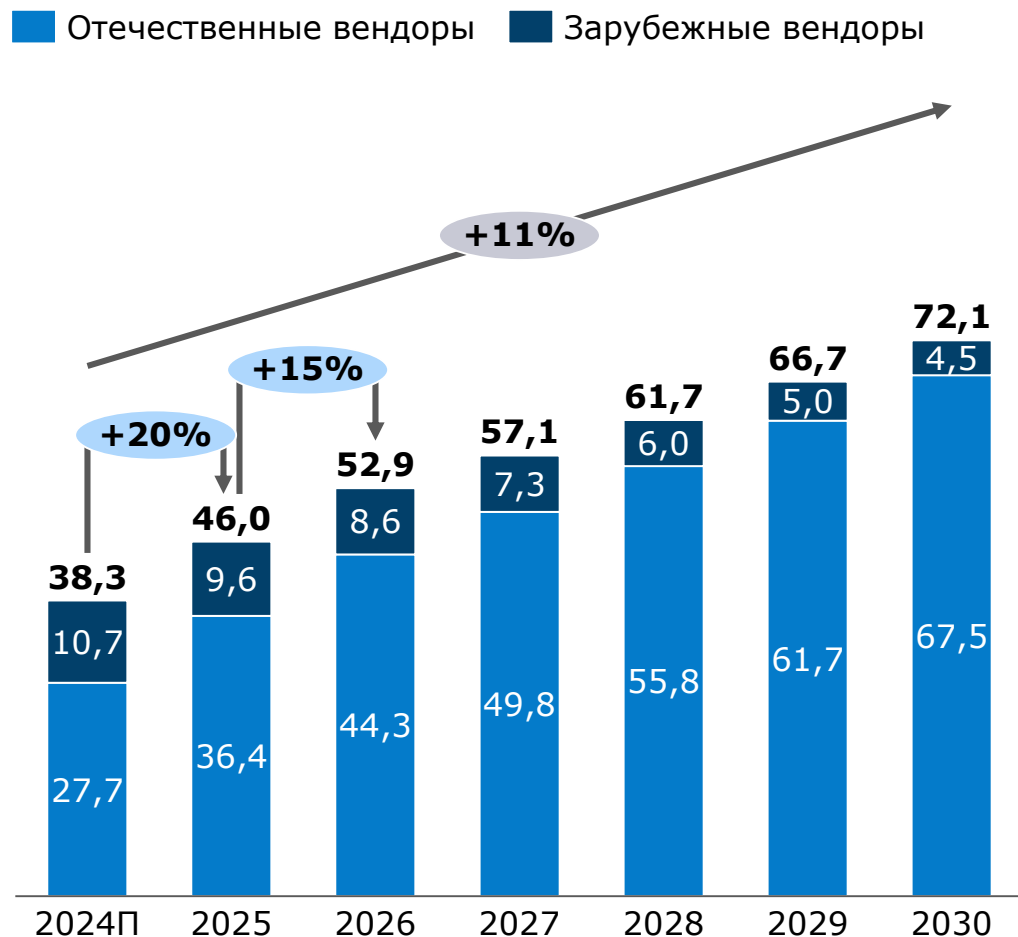
Отечественные решения активно занимают позиции ушедших международных лидеров в сфере управления данными

	Зарубежные вендоры	Российские вендоры
 Дата-платформы	ORACLE CLOUDERA	 tech  ARENADATA ²  СБЕР
 СУБД общего назначения	ORACLE Microsoft IBM	 Postgres ^{PROFESSIONAL}  ARENADATA  АСТРА  СБЕР
 Аналитические СУБД	TERADATA	 ARENADATA Yandex
 Резидентные СУБД	Redis	 tech  ARENADATA  СБЕР
 Прочие СУБД¹	mongoDB Couchbase NEO TECHNOLOGY	 tech Comindware [®]
 Хранилища данных	amazon IBM DELL hp	 tech Selectel Yandex cloud.ru 

1 – документные, графовые, мультимодельные; 2 – продукт находится в разработке

Рынок управления данными к 2030 году достигнет 72,1 млрд руб., среднегодовой темп роста составит 11%, темп роста отечественных вендоров 16%

Российский рынок управления данными в 2024-2030 гг., млрд руб.

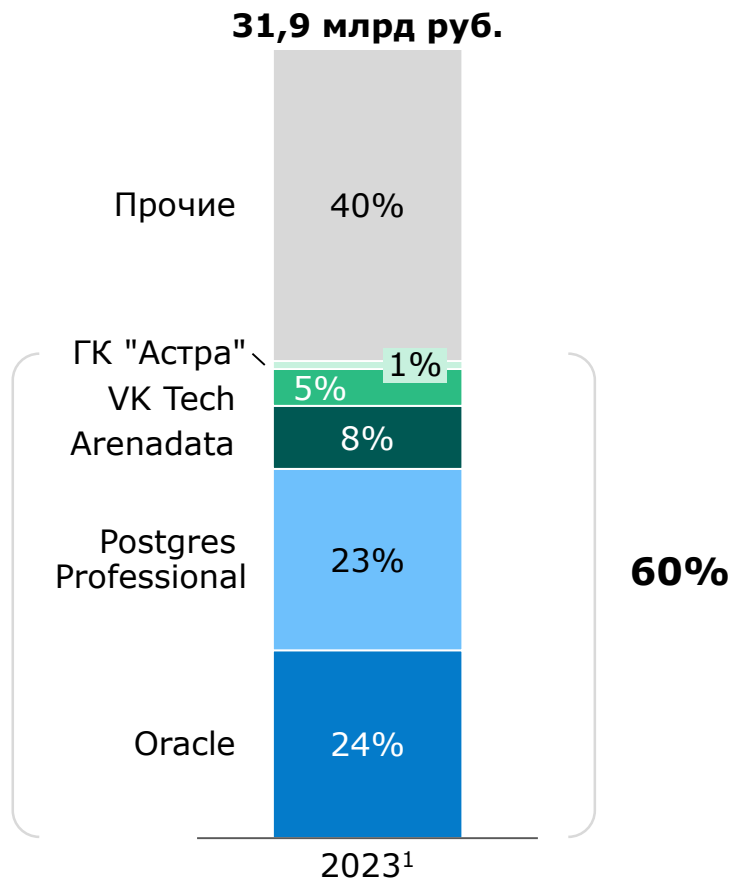


Особенности роста

- Сегмент управления данными будет расти со среднегодовым темпом 11% до 2030 года благодаря ряду ключевых факторов:
 - трансфер российских ЦОДов из-за рубежа
 - рост уровня цифровизации экономики и внедрение ИИ
 - рост требований государства по сохранению данных
 - реализация сформированного неудовлетворённого спроса
 - ожидаемый рост цен
- Рынок восстановится к 2026 году до уровня 2021 года, демонстрируя уверенный рост на 15-20% в период 2024-2026 гг. Ключевым драйвером данного роста является активный процесс импортозамещения
- Темпы роста рынка с 2027 года замедлятся до 8%. Данный темп роста обусловлен инфляцией на уровне 4% и ростом цифровизации во всех секторах экономики
- Доля зарубежных вендоров продолжит сокращаться, однако сохранится к 2030 году и составит 6% за счет доступности альтернативных каналов оплаты технической поддержки и существующих лицензий

60% рынка управления данными в 2023 году занимали 5 вендоров. Пул ключевых участников продолжает формироваться с активным ростом российских решений

Структура рынка управления данными по выручке вендоров в 2023 г., %



	Фокус на сегментах				Динамика выручки ²	
	B2G	B2G+	B2B Ent	B2B SMB		
ORACLE					-6%	↓
Postgres PROFESSIONAL					48%	↑
ARENADATA					54%	↑
vk tech					113%	↑
АСТРА					289%	↑

1 – представлены крупнейшие участники рынка, компании с меньшими долями входят в «прочие»; 2 - рост выручки в 2023 году к 2022 году

Источник: интервью с экспертами, анализ Strategy Partners

Ключевые российские игроки не уступают иностранным вендорам по широте предложения, VK Tech предлагает решения во всех продуктовых сегментах

Компания	Дата-платформы	СУБД	Хранилища данных	Комментарии
 Oracle	 	 	 	Лидер мирового рынка, присутствующий во всех сегментах
 Microsoft		 	 	Сильный игрок в сегменте СУБД общего назначения (продукт - Microsoft SQL)
 Postgres Professional		 		Ведущий игрок в сегменте СУБД общего назначения, активно замещает зарубежные решения
 Arenadata	 	 		Предлагает СУБД общего назначения, аналитические и резидентные (in-memory)
 VK Tech	 		 	Флагманский продукт – in-memory СУБД Tarantool
 ГК «Астра»		 		Предлагает СУБД общего назначения
 Yandex		 		Фокус на облачные решения

 – Продукт On-cloud;  – Продукт On-premise



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- **Налоговый мониторинг**
- HR-Tech

Сегмент: Налоговый мониторинг

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE Ростелеком ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ VK Cloud cloud.ru K2 CLOUD Selectel MWS
2. ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware cloud.ru VK Cloud ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE СБЕР
3. Корпоративная связь и продуктивность	Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ Сервисы корпоративных коммуникаций Сервисы управления задачами Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями Диски	Яндекс 360 СБЕР COMMUNIGATE SYSTEMS VK WorkSpace IVA TECHNOLOGIES МТС ЛИНК Google Workspace Microsoft 365 zoom P7-ОФИС МойОфис Office
4. Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE СБЕР Posgres ARENADATA Tarantool АСТРА redis
5. Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ИНИВЦ ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ Контур ELMA ТИ
6. HR Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR Tek HRLink Контур КЭДО СБИС VK People Hub Skillaz WEBSOFT ПУЛЬС СБЕР

Ключевые выводы по динамике и драйверам сегмента витрин данных

Платформы для налогового мониторинга – это витрины данных с выборочным раскрытием отчетности для ФНС и дополнительным функционалом. Сегмент был создан в 2016 г. по государственной инициативе, на рынке представлено только российское ПО.

01

Объем рынка в 2024 г. – 5,3 млрд руб.
CAGR 2020-2024 – 15%, доля проникновения витрин в потенциальную клиентскую базу – **70%** в 2024 г.

Клиентский сегмент преимущественно состоит из B2B Enterprise в связи с высоким порогом участия в программе – **85%** от числа внедрений и **94%** от выручки в 2024 г.

Доля On-premise – 89% от внедрений, **95%** от выручки в связи с требованиями безопасности у Enterprise. **Доля On-cloud – 5%** от выручки в 2024 г.

02

Объем рынка в 2030 г. – 18,2 млрд руб.
CAGR 2024-2030 – 23%: быстрый рост внедрений при падении среднего чека, доля проникновения витрин – **79%**.

Рост рынка преимущественно за счет Enterprise – сегмент выбирает On-premise.

Доля SMB вырастет до 13% к 2030 году, доля On-cloud – до 9%.

03

Ключевые драйверы развития рынка – активная цифровизация налоговой системы и бизнеса, сокращение налоговых рисков, послабление требований к участию.

Барьеры – сложность и стоимость внедрения, возможность не использовать ПО для большинства компаний, низкая мотивация бизнеса.

04

Топ-3 компании занимают 73% рынка. Основные вендоры нацелены на сегмент Enterprise и B2G+.

Большинство игроков предлагают автоматизацию учета и отраслевые решения. Половина компаний-лидеров сегмента являются операторами ЭДО¹ с ФНС.

05

Лидер рынка – VK Tech с 38% всех внедрений к 2024 г.

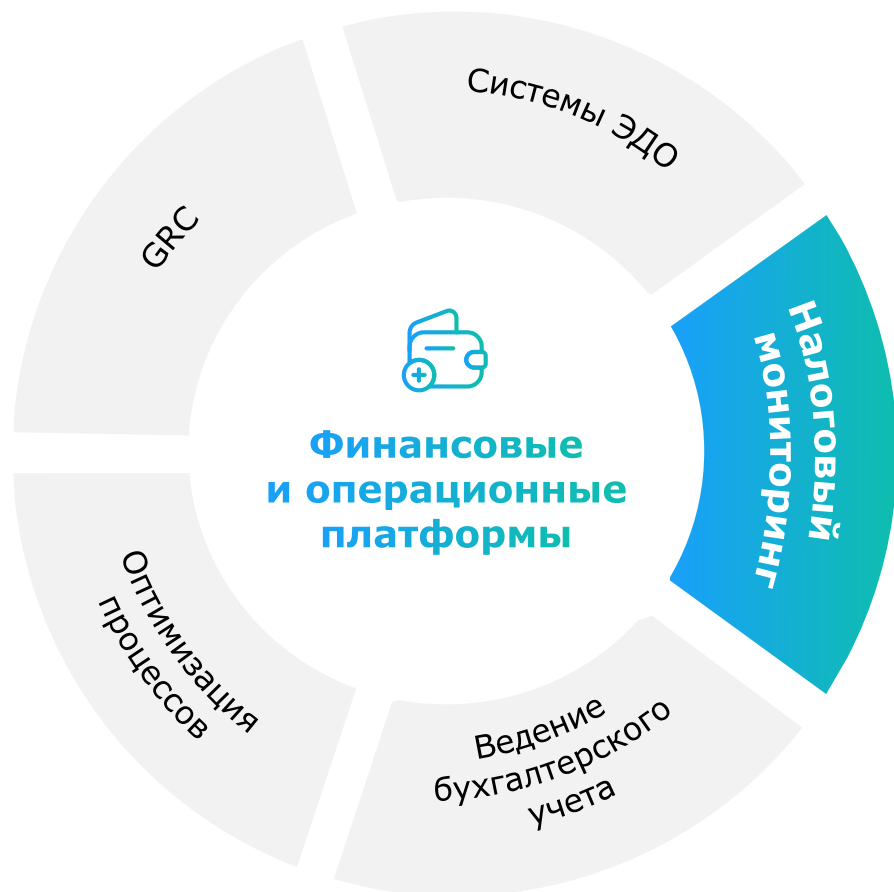
Ключевые факторы выбора VK Tax Compliance – репутация, производительность решения, модернизация под нужды компании, единая инсталляция для холдингов.

06

1 – электронный документооборот

Платформы для налогового мониторинга – это витрины данных с выборочным раскрытием отчетности для ФНС и дополнительным функционалом

Финансовые и операционные платформы



Состав сервисов

- **Витрины данных для налогового мониторинга** – сегмент рынка финансовых и операционных платформ.
- **Функционал витрин данных** позволяет выборочно раскрывать отчетность и варьируется от простой витрины данных до автоматизации процессов и аналитики – в зависимости от требований заказчика.
- **В сегменте представлены только российские разработчики**, ввиду узкой направленности функционала и строгих требований ФНС.
- **Вендоры предлагают On-premise, On-cloud и гибридные** форматы поставки в зависимости от требований заказчика.
- **Клиентские сегменты:**
 - Крупный бизнес (Enterprise)
 - Компании с гос. участием (B2G+)
 - Средний бизнес и холдинговые компании (SMB)
 - Компании-получатели мер господдержки (СЗПК)
 - Критерии по переходу на налоговый мониторинг упрощаются. Для некоторых типов компаний отменены критерии участия в налоговом мониторинге или мониторинг обязателен.¹
- **Из сегмента исключена** платформа АИС «Налог-3» от ФНС, коннекторы к ней и компании, раскрывающие отчетность другими способами.

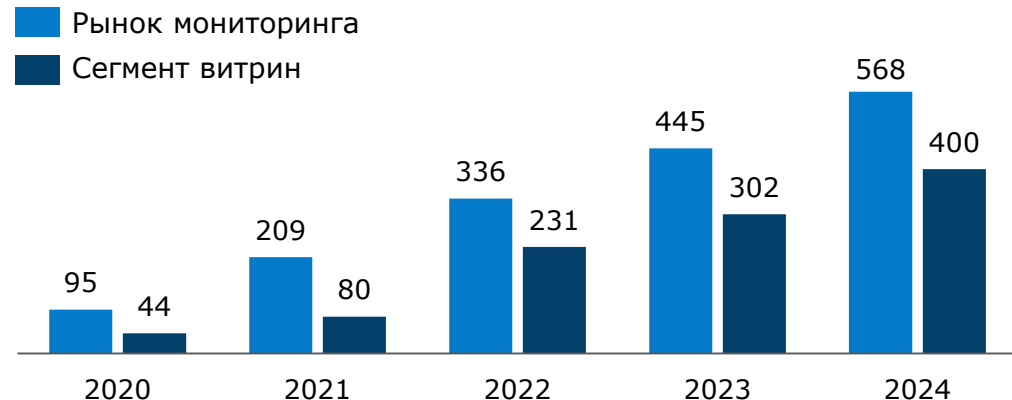
1 – [Контур](#), ст. [105.26](#) НК РФ

Объем рынка в 2024 г. – 5,3 млрд руб. CAGR 2020-2024 – 15%, доля проникновения витрин – 70%. Драйверы – цифровизация налоговой системы, упрощение перехода

Объем рынка в 2020-2024 гг., млрд руб.



Объем рынка мониторинга и сегмента витрин в 2020-2024 гг., ед. клиентов



Ключевые тенденции рынка

- **Государственные инициативы по цифровизации экономики** привели к созданию сегмента в 2016 г. и переходу крупнейшего бизнеса на налоговый мониторинг.
- **Поэтапное снижение порогов входа**, их отмена для нескольких типов организаций¹, обязательное участие для подписантов СЗПК². С 2026 г. – отмена взаимодействия с ФНС через ТКС³.
- **Прозрачное взаимодействие с регулирующими органами и снижение налоговых рисков** являются основными преимуществами перехода на налоговый мониторинг для организаций.

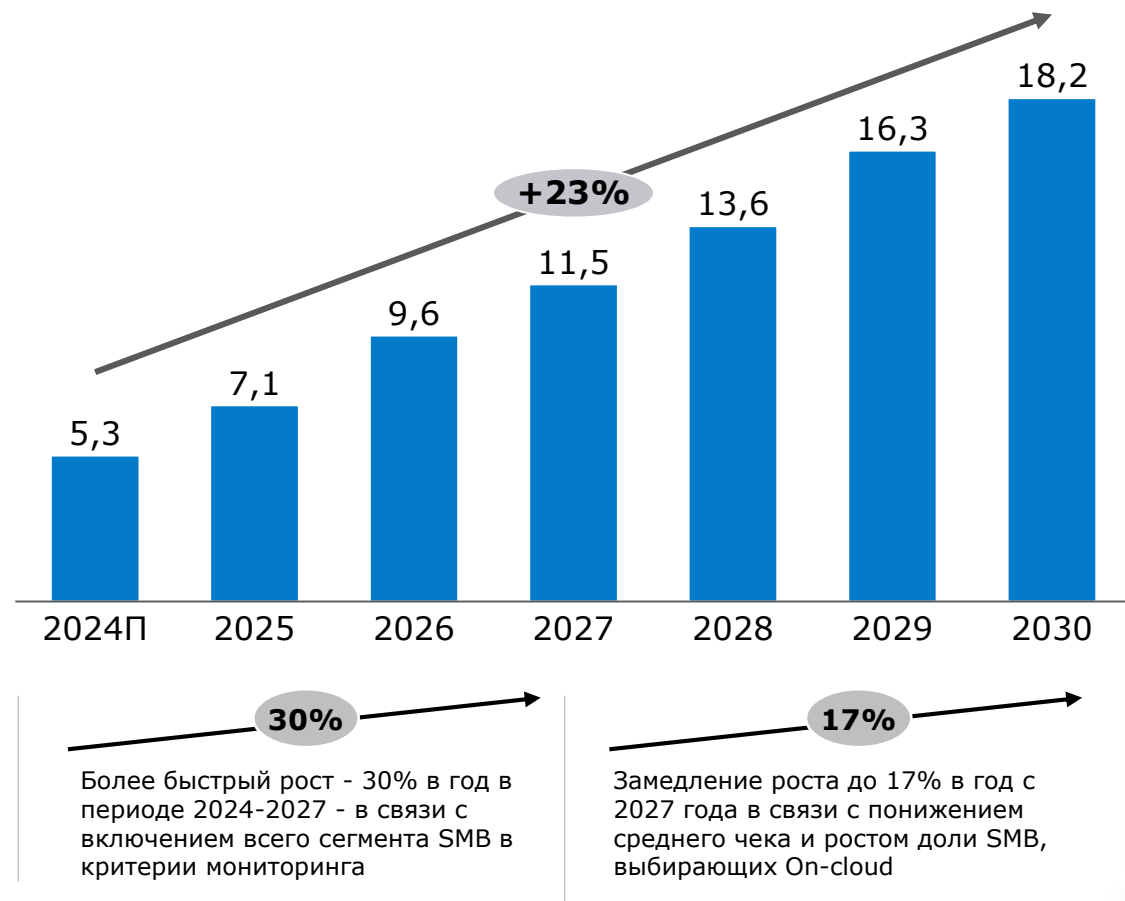
Характеристики рынка

- **Количество участников мониторинга выросло в 5 раз:** с 95 до 568 компаний (2020-2024).
- **Спрос на витрины данных увеличился в 8 раз:** с 44 до 400 компаний (2020-2024) – 70% от участников мониторинга в 2024.
- **Рост рынка в 2022 г.** вызван рекордным повышением спроса – переходом компаний с устаревших форм связи с ФНС на витрины данных

1 – [ст. 105.26 НК РФ](#); 2 – Соглашение о защите и поощрении капиталовложений, [№69-ФЗ от 01.04.2020](#); 3 – Телекоммуникационные каналы связи

Объем рынка в 2030 г. – 18,2 млрд руб. CAGR 2024-2030 – 23%: быстрый рост внедрений при падении среднего чека, доля проникновения – 79%

Российский рынок витрин данных прогноз 2024-2030, млрд руб.



Методология прогноза

Участники мониторинга и клиенты витрин

- **С 2026 г.¹ рост участников мониторинга** на 35% в год с постепенным возвратом к целевым² 24% к 2030.
- **Доля проникновения платформ растет до 79% к 2030 г.**, ограничена высокой стоимостью и расширением нативных сервисов АИС «Налог-3» от ФНС.

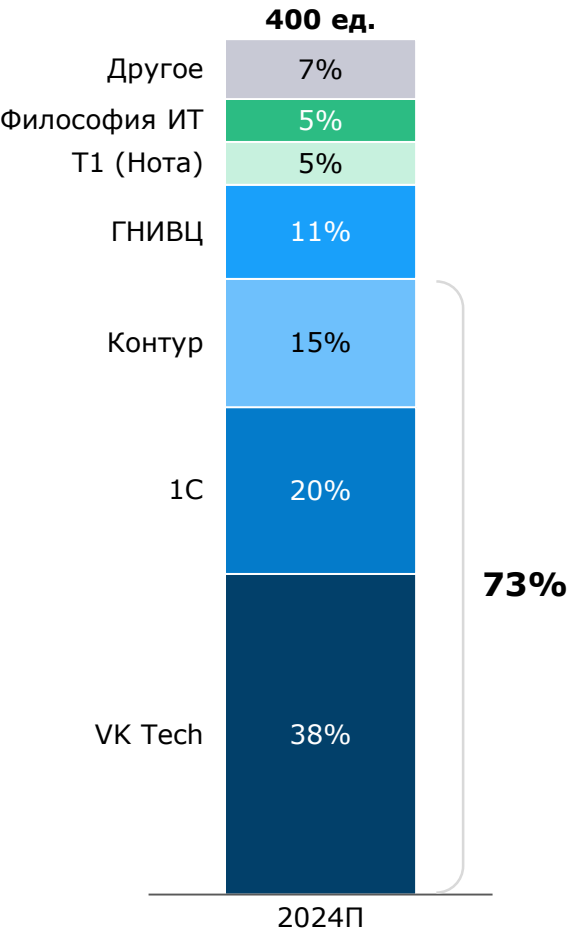
Клиентские сегменты

- **Разница в динамике роста обусловлена падением чека**, смещением спроса SMB в сторону On-cloud и альтернатив.
- **Доля SMB в мониторинге растет до 33%** в связи с понижением входных критериев. К витринам подключаются 50-70% из-за высокой стоимости ПО.
- **Доля On-cloud в SMB вырастет до 90%** из-за высокой стоимости On-premise.
- **Доля On-cloud в Enterprise и B2G+ остается на 4,5%** в связи с требованиями к безопасности данных.
- **Общее падение чека** в связи со стандартизацией решений и подключением менее платежеспособных SMB.³
- **Средний чек On-premise у SMB меньше на 50%** за частичное использование облака и интеграцию в рамках холдинга.³

1 – темпы роста участников за 2024 и 2025 гг.; 2 – Распоряжение Правительства от 21.02.2020 № 381-р; 3 – Экспертная оценка

Лидер рынка – VK Tech с 38% всех внедрений к 2024 году. Топ-3 компании занимают 73% рынка

Структура рынка
по кол-ву внедрений к 2024, %



1 – СБИС – недостаточно данных о количестве клиентов

Источник: данные компаний; рейтинг CNews; рейтинг IaaSaaSaaS

Сравнение основных характеристик

	Количество внедрений ¹	Фокус на сегментах		Комментарии
		B2B Ent и B2G+	B2B SMB	
tech	150			Продукты для Enterprise. Для Tax Compliance – предложены тарифы для крупного и среднего бизнеса.
	78			Продукты позиционируются для бизнеса любого размера с упором на SMB. Для витрины – есть тариф для дочерних организаций.
Контур	60			Продукты компании позиционируются для бизнеса любого размера. On-Cloud позиционируется в 1,5 раза дешевле, чем On-premise.
ГНИВЦ	44			Разработчик решений для ФНС РФ и работы с «АИС Налог-3» для крупного бизнеса, нет упоминаний SMB. Есть тариф для дочерних организаций.
T1	20			Продукты для крупного бизнеса, нет упоминаний SMB и стоимости услуг.
ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ	20			Продукты для крупного бизнеса, нет упоминаний SMB и стоимости услуг.
ELMA	7			Продукты позиционируются в основном для SMB. Нет стоимости внедрения витрины. Представлены тарифы Standard / Enterprise, SaaS / On-premise.
сбис	3+			Продукты позиционируются в основном для SMB, но среди клиентов есть и Enterprise. Представлена единая годовая стоимость лицензии на витрину данных.

Большинство игроков предлагают автоматизацию учета и отраслевые решения. Половина крупнейших игроков в сегменте являются операторами ЭДО с ФНС

Компания	Финансовые сервисы			Операционные сервисы		Комментарии
	Налоговый мониторинг	Автоматизация учета	Сдача отчетности (ЭДО с ФНС)	BPM и аналитика ¹	Управление рисками и GRC ²	
						Упор на финансовые и аналитические платформы.
						Упор на комплексную автоматизацию всего бизнеса. Много отраслевых решений.
						Упор на автоматизацию бизнеса, отчетности и ЭДО. Есть отраслевые пакеты.
						Разработчик решений для ФНС РФ и работы с «АИС Налог-3».
						НОТА и Иннотех. Есть отраслевые решения для банковской сферы.
					н/д о форматах поставки ³	Заказная разработка в т.ч. отраслевая, предоставляют услуги по ИБ, ITSM.
						Комплексные решения для автоматизации бизнеса и отчетности. Есть ITSM, финтех-решения.
						Комплекс продуктов для для автоматизации бизнеса. Есть отраслевые пакеты.

 – продукт On-cloud;  – продукт On-premise
1 – включая task-трекеры; 2 – VK и T1 – продукты по оп. рискам и GRC, 1C – MDM решение, остальные – партнерства по ИБ; 3 – продукт есть, нет данных о поставке



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

**Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов**

- Публичные облачные сервисы
- ПО для частных облаков
- Корпоративная связь и продуктивность
- Управление данными
- Налоговый мониторинг
- HR-Tech

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
1. Публичные облачные сервисы	 Облачная инфраструктура (IaaS)  Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud Ростелеком cloud.ru Selectel
2. ПО для частных облаков	 Виртуализация, контейнеризация	 ORION SOFT cloud.ru  ITGLOBAL.COM
3. Корпоративная связь и продуктивность	 Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ  Сервисы корпоративных коммуникаций  Сервисы управления задачами  Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями  Диски	Яндекс 360 COMMUNIGATE  IVA Google Workspace zoom  МойОфис
4. Управление данными	 СУБД, платформы управления данными	ORACLE АСТРА  Posgres redis
5. Налоговый мониторинг	 Платформы для налогового мониторинга	 1C ELMA ГНИВЦ Контур
6. HR Tech	 Кадровый электронный документооборот  Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	 hrlink СБИС  Skillaz ПУЛЬС

Ключевые выводы по динамике и драйверам рынка HR-Tech

На рынке HR-Tech были выделены анализируемые сегменты: сегмент **«КЭДО¹»** и сегмент систем управления знаниями, персоналом и эффективностью работы персонала – **«HRMS²»**. Их общий объём составил **10,8 млрд руб.** (из них КЭДО 3,7 млрд руб., HRMS 7,1 млрд руб.) – это 14% от всего рынка HR-Tech, который в 2023 году достиг 79,5 млрд руб.

01

После ухода зарубежных вендоров рынки КЭДО и HRMS равномерно распределились между многими отечественными компаниями. Сейчас на рынке наблюдается интенсивная конкуренция, определение целевых клиентских сегментов для игроков и активная консолидация через M&A для расширения продуктового портфеля и максимизации монетизации клиентов

03

Рынок КЭДО появился в России несколько лет назад и в 2020-2023 гг. рос со среднегодовым темпом в **85%** за счет появления законодательной базы для КЭДО, увеличения кол-ва удаленных сотрудников и потребности в цифровизации.

Рынок HRMS с 2021 по 2023 год **упал на 14%** из-за **ухода зарубежных вендоров**, но при этом начался активный процесс **импортозамещения**, из-за чего **сегмент российского ПО** на рынке HRMS рос в 2020-2023 гг. с CAGR **28%**

02

Крупнейшие игроки в анализируемых сегментах – Mirapolis (8%), Битрикс (8%) и VK Tech (7%). Большинство крупнейших игроков присутствуют во всех рассматриваемых сегментах.

- Mirapolis ориентирован на B2B Ent, B2G+ и основной продукт компании – HRMS решение
- Битрикс ориентирован на B2B SMB и наиболее представлен среди корппорталов (HRMS)
- VK Tech востребован во всех клиентских сегментах и широко представлен на рынках КЭДО и HRMS

04

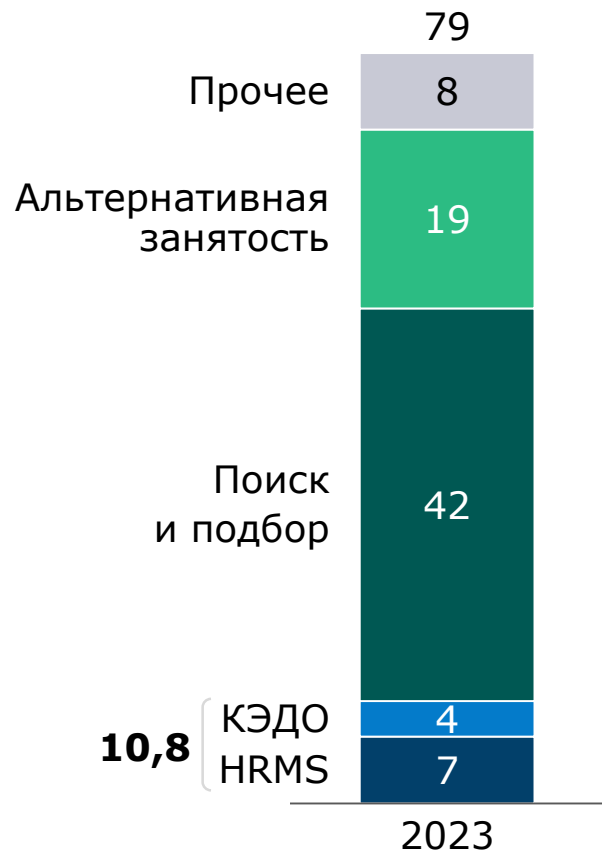
До 2030 года прогнозируется **рост рынка КЭДО до 52 млрд руб.** с CAGR **46%** за счет дефицита рабочих кадров, потребности в цифровизации бизнес-процессов, роста популярности удаленной работы, прозрачной окупаемости от внедрения и совершенствования законодательства для КЭДО.

Рынок HRMS будет восстанавливаться после ухода зарубежных вендоров и переходить полностью на отечественные решения. Прогнозируется рост рынка к 2030 году до **57 млрд. руб.** с CAGR **35%** за счет активного импортозамещения, дефицита рабочих кадров, потребности в цифровизации бизнес-процессов и роста популярности удаленной работы

05

Анализируемые сегменты рынка HR-Tech – «КЭДО» и «HRMS»

Структура рынка HR-Tech в России в 2023 г., млрд руб.



Анализируемые сегменты

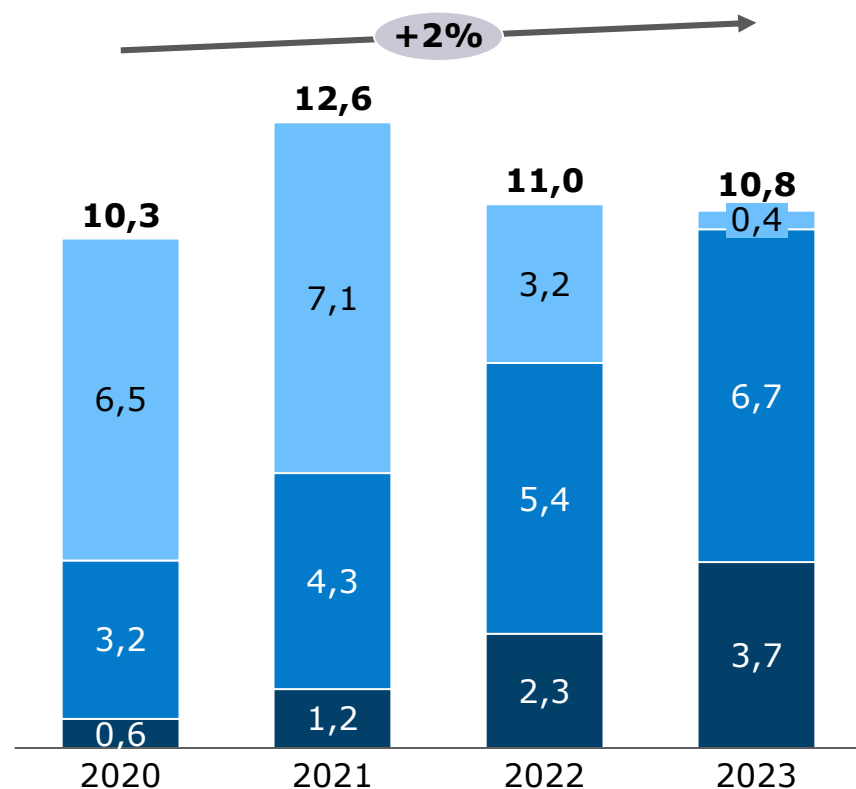
Сегмент «КЭДО» – создание, подписание, использование и хранение кадровой документации в электронном формате без создания их аналогов в бумажном виде

Сегмент «HRMS» – входят компании, которые разрабатывают комплексные решения для управления человеческим капиталом, включая корпоративные порталы

Анализируемые сегменты HR-Tech ~10,8 млрд руб. в 2023 году, CAGR 20-23: 2%.
Сегмент отечественных решений рос с опережающими темпами - CAGR 20-23: 40%

Объем анализируемых сегментов HR-Tech рынка¹ в 2020-2023 гг., млрд руб.

■ HRMS, зарубежное ■ КЭДО, отечественное²
■ HRMS, отечественное



CAGR
20-23

-61%

+28%

+85%

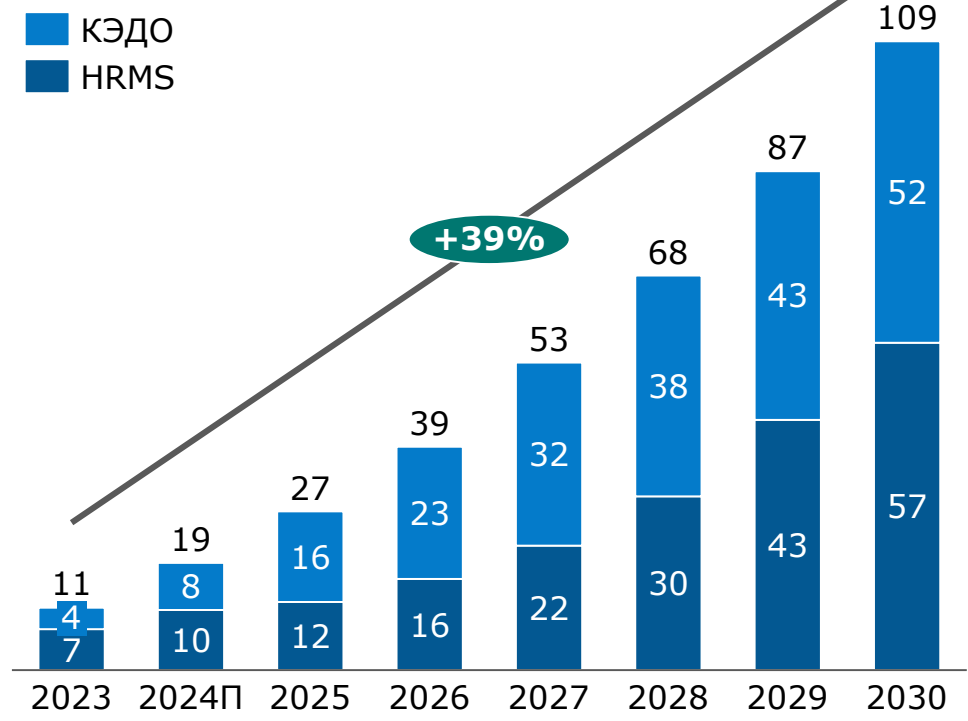
Ключевые тенденции

- **Быстрый рост сегмента КЭДО (>80% ежегодно)** за счет:
 - Признания юридической силы кадровой документации в электронном виде
 - Роста количества удалённых сотрудников
- **Общий дефицит кадров:** запрос со стороны бизнеса на повышение эффективности работы с персоналом и уменьшение текучести кадров
- **Дефицит HR-специалистов** и потребность в автоматизации HR-процессов и повышения их эффективности
- **Активная цифровизация:** Оптимизация и цифровизация внутренних процессов требует внедрения HRMS
- **Импортозамещение.** В 2021 году большую часть рынка HRMS занимали иностранные вендоры (SAP – 36%, Oracle – 14%, MS SharePoint – 12%), но к 2023 году их доли на рынке снизились до околонулевых значений (3%, 2% и 0% соответственно)

1 – включает в себя ПО и услуги (ТП, внедрение и пр.); 2 – в сегменте КЭДО представлены только отечественные вендоры

Прогнозируется рост рынка HR-Tech в России к 2030 г. до 109 млрд руб., CAGR 23-30 гг. 39% (где 35% HRMS и 46% КЭДО)

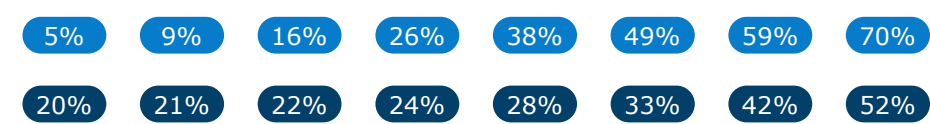
Объем анализируемых сегментов HR-Tech рынка России в 2023-2030 гг., млрд руб.



CAGR 23-30
+46%

+35%

Уровень проникновения решений¹, %:



Методология прогноза

Сегмент HRMS:

- Объем рынка в 2023 году рассчитан на основе выручки компаний на рынке
- Прогноз составлен на основе оценки текущего (20% в 2023) и прогнозируемого (52%² в 2030) уровня проникновения ПО среди организаций в России от общего потенциала

Сегмент КЭДО:

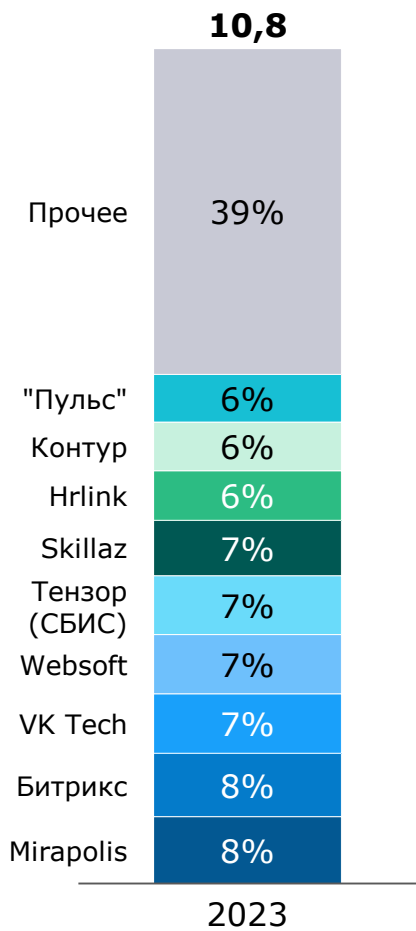
- Объем рынка в 2023 году рассчитан на основе выручки компаний на рынке
- Прогноз составлен на основе оценки текущего (5% в 2023) и прогнозируемого (70%³ в 2030) уровня проникновения КЭДО от общего потенциала
- Общий потенциал рассчитан как кол-во сотрудников в организациях в РФ за вычетом нерелевантных ОПФ, в стадии ликвидации и численностью меньше 6 человек, после чего для рынка КЭДО рассматривается 0% микробизнеса, 50% госсектора и 100% госкомпаний, крупного бизнеса и МСП, а для HRMS⁴ 0% микробизнеса, 50% госсектора и малого бизнеса, 100% госкомпаний и крупного бизнеса

1 – соотношение кол-ва компаний использующих ПО к общему потенциалу, выраженное в кол-ве сотрудников в них; 2 – средневзвешенный показатель, выраженный в кол-ве сотрудников. Для крупного и среднего бизнеса (вкл. госкорпорации) берется исторический показатель в США в 2020 году – 58%. Для госсектора 5% от всех госорганизаций (20% от ФГУ). Для малого бизнеса 50% и для микро 0% (экспертная оценка); 3 – экспертная оценка; 4 – для HRMS из общего потенциала для госкомпаний и крупного бизнеса так же исключены доли организаций, использующие внутренние разработки

Источник: Cnews, Comnews, Sbis, ICT, РБК, анализ Strategy Partners

Отечественные компании поделили рынок после ухода иностранных вендоров, Игроки определяют целевые клиентские ниши

Структура анализируемых сегментов HR-Tech рынка в 2023 г., млрд руб.



	Фокус на сегментах ¹				Комментарий
	B2G	B2G+	B2B Ent	B2B SMB	
Mirapolis					Большое кол-во крупных клиентов из различных отраслей, включая госструктуры
Битрикс24					SMB ² основной сегмент из-за доступной цены, простоты внедрения и функционала
vk tech					Востребован во всех сегментах, за счет экосистемности и гибкости продуктов
WEBSOFT					Часто выбирают крупные компании для автоматизации обучения и развития персонала
ТЕНЗОР					Востребован во всех сегментах, т.к. крупный многопрофильный игрок. Фокус на крупный бизнес
Skillaz					Фокус на крупный бизнес, т.к. ориентир на компании с массовым набором/текучестью
Hrlink					Монопродуктовая компания, которая развивает КЭДО для всех клиентских сегментов
Контур					Востребован во всех сегментах, т.к. крупный экосистемный игрок. Фокус на крупный бизнес
puls					Есть только On-cloud решения, фокус на SMB

1 – на основе сайтов компаний, наличия On-premise решений и статей в СМИ; 2 – экспертные оценки

Большинство лидеров рынка HR-Tech имеют решения в нескольких сегментах и поставляют их в обоих форматах (On-cloud и On-premise)

Компания	Сегмент «КЭДО»	Сегмент «HRMS»		Комментарии
		HCM/HRMS/HRIS	Корппортал	
 Mirapolis	⊗	 	 	Основной продукт HRM. Разрабатывают ПО для автоматизации HR с акцентом на обучение, оценку и развитие персонала (вкл. LMS ⁴ и корппортал)
 Битрикс24 ¹	 	 	 	Предоставляет базовые HR-инструменты в рамках платформы Битрикс, сильна в интеграции с CRM и корпоративными порталами, фокус на МСП
 vk tech	 	 	 	Основные продукты КЭДО и корппортал. Акцент на интеграции с экосистемой VK, мобильных технологиях, UX/UI и личном кабинете сотрудника
 WEBSOFT	⊗	 	 	Основной продукт HRM, но фокус на обучении сотрудников, оценке их компетенций и создание сложных образовательных систем продуктов
 ТЕНЗОР ⁷	 	 	 	Продукты выделяются высокой степенью интеграции с системами бухгалтерии и юридического документооборота
 Skillaz	 	 	 	Фокус на автоматизации подбора, включая скрининг резюме, управление вакансиями и аналитику рекрутинга
 HRlink	 	⊗	⊗	Продуктовая линейка представлена только продуктом КЭДО. Фокус на развитии КЭДО для компаний любого размера
 Контур	 	 	 	На рынке HR-Tech фокус на решения для автоматизации кадрового учета, документооборота, отчетности и взаимодействия с госорганами
 СБЕР КОРУС  ПУЛЬС  СБЕР ПОДБОР				Продукты: подбор персонала (ATS ⁵), HR-платформа полного цикла управления персоналом и КЭДО. Фокус на SaaS

 – игрок с широким продуктовым охватом;  – широкий продуктовый охват в рамках одного инвестора;  – продукт On-cloud;  – продукт On-premise
1 – machine learning; 2 – artificial intelligence; 3 – Workforce Management; 4 – Learning Management System; 5 – applicant tracking system



Резюме

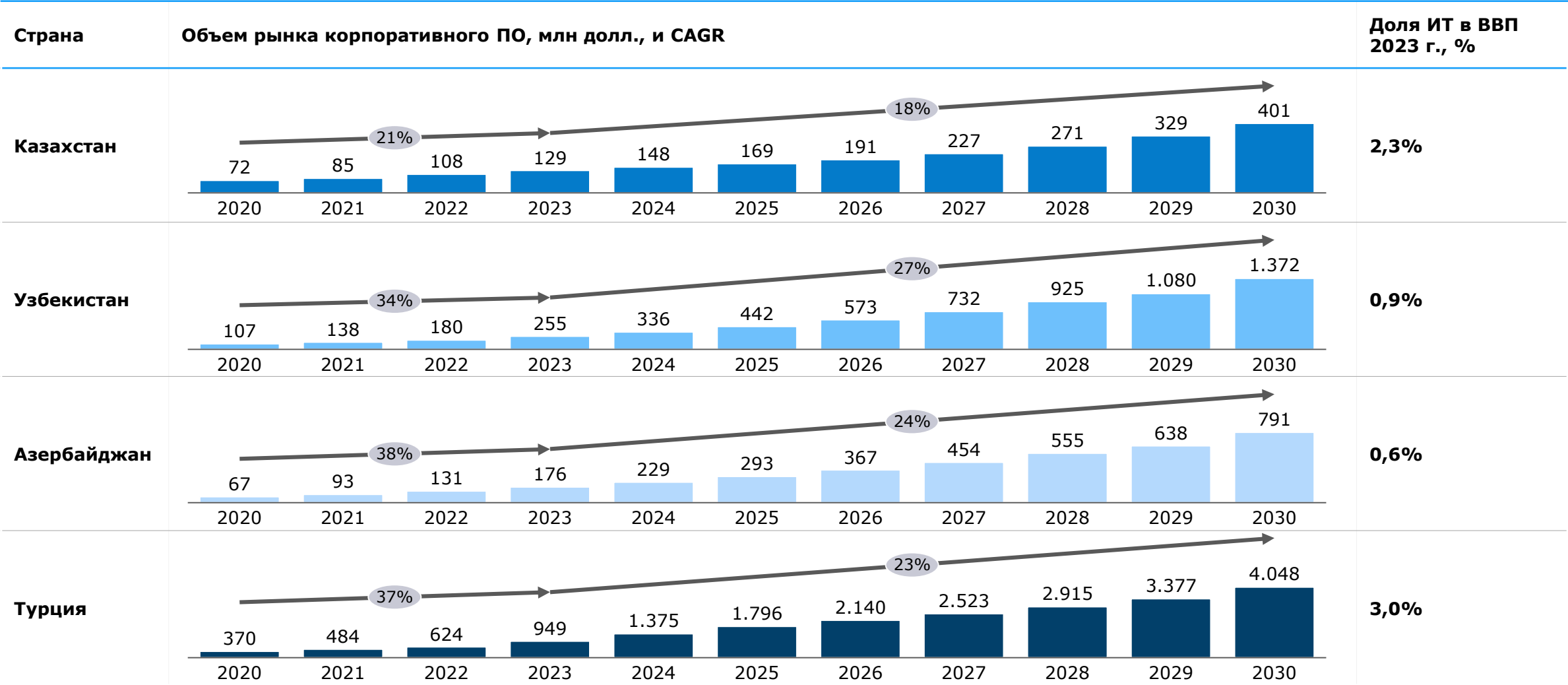
Обзор российского рынка ИТ

Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов

**Анализ рынка корпоративного ПО дружественных
стран**

Приложение

К 2030 году рынок корпоративного ПО дружественных стран вырастет в ~4,4 раза
В Узбекистане и Азербайджане ИТ-рынок занимает низкую долю от ВВП



Ключевой драйвер рынка корпоративного ПО дружественных стран – поддержка цифровизации гос. сектора и бизнеса

Драйверы рынка корпоративного ПО Казахстана



- **Господдержка цифровизации – программа «Цифровой Казахстан»:**
 - электронные гос. услуги
 - внедрение цифровых технологий в промышленность
 - развитие телекоммуникационной инфраструктуры, что увеличивает спрос на ИТ сервисы
- **Растущий спрос на автоматизацию и цифровую трансформацию со стороны бизнеса.** 60% компаний в 2023 году увеличили бюджеты на ИКТ-инфраструктуру. Спрос наблюдается во всех сегментах (B2B, B2G, SMB)
- **Существенный потенциал роста** обеспечивается текущим уровнем цифровизации Казахстана «ниже среднего» на мировом уровне. Глобальный индекс цифровизации (GDI) 2024 – 58 место из 77. Доля ИТ-сектора в ВВП 2,3% в 2023 году

Драйверы рынка корпоративного ПО Узбекистана



- **Гос. поддержка цифровизации всех сфер экономики:** инициатива "Цифровой Узбекистан 2030" направлена на увеличение доли цифровой экономики в ВВП до 10% к 2030 г.
- **Цифровизация гос.сектора:** единый портал гос. услуг, создание национального дата-центра, цифровизация социальных структур
- **Цифровизация бизнеса:** крупный бизнес активно внедряют ERP/CRM-системы и BI-аналитику для повышения эффективности и прозрачности процессов
- **Повышение спроса на безопасность данных:** рост киберугроз стимулирует потребность в решениях для защиты данных
- **Развитие телекоммуникационной инфраструктуры** способствуют использованию цифровых сервисов и онлайн-услуг
- **Эффект низкой базы:** рынок ИТ находится в зарождающемся состоянии и имеет существенный потенциал роста. Глобальный индекс цифровизации (GDI) 2024 г. – 60 место из 77. Доля ИТ-сектора¹ в ВВП 0,9% в 2023 году

Драйверы рынка корпоративного ПО Азербайджана



- **Цифровизация экономики при поддержке государства:** стратегия цифровой трансформации включает развитие «Правительственного облака», дата-центров и внедрение ИТ-технологий в бизнес
- **Цифровизация финансового сектора:** развивающийся финансовый сектор требует ресурсов для хранения и обработки данных
- **Увеличение численности МСП:** правительство поддерживает появление малого и среднего бизнеса, который в свою очередь увеличивает спрос на программное обеспечение
- **Диверсификация экономики и рост несырьевых секторов:** государство снижает зависимость от углеводородов, развивая сферу услуг, в т.ч. высокотехнологичных
- **Эффект низкой базы:** рынок ИТ находится в зарождающемся состоянии и имеет существенный потенциал роста. Глобальный индекс цифровизации (GDI) 2024 – 66 место из 77. Доля ИТ-сектора¹ в ВВП 0,6-0,7% в 2023 году

Драйверы рынка корпоративного ПО Турции



- **Гос. поддержка цифровизации** – программа «Цифровая Турция»:
 - **цифровизация государственных услуг**
 - **инфраструктурные проекты** (в т.ч. ЦОДы) и внедрение 5G, что будет способствовать развитию IoT, умных городов и других инновационных технологий и увеличит спрос на ИТ-услуги
- **Цифровизация банков, ритейла, телекома:** компании используют аналитику больших данных и AI для улучшения бизнес-процессов и принятия решений. Это создает высокий спрос на ИТ-решения для хранения, обработки и анализа данных
- **Существенный потенциал роста** обеспечивается средним уровнем цифровизации в Турции. Глобальный индекс цифровизации (GDI) 2024 – 47 место из 77. Доля ИТ-сектора в ВВП 3% в 2023 году

1 – ИКТ за вычетом телекоммуникации и связи



Резюме

Обзор российского рынка ИТ

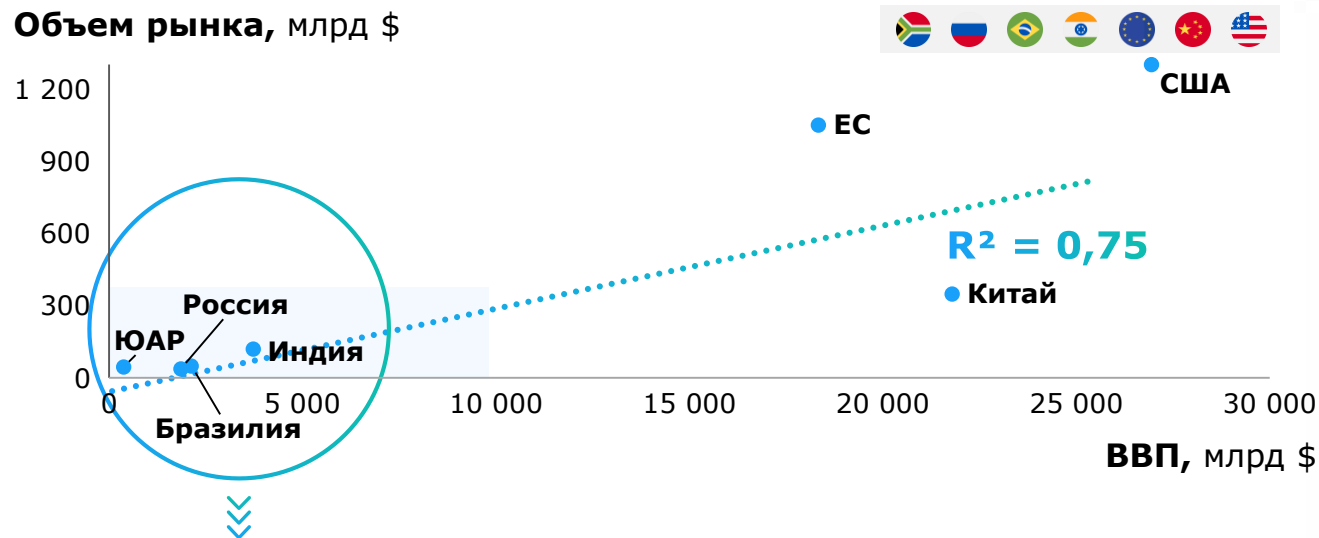
Обзор российского рынка корпоративного ПО
в разрезе продуктовых сегментов

Анализ рынка корпоративного ПО дружественных стран

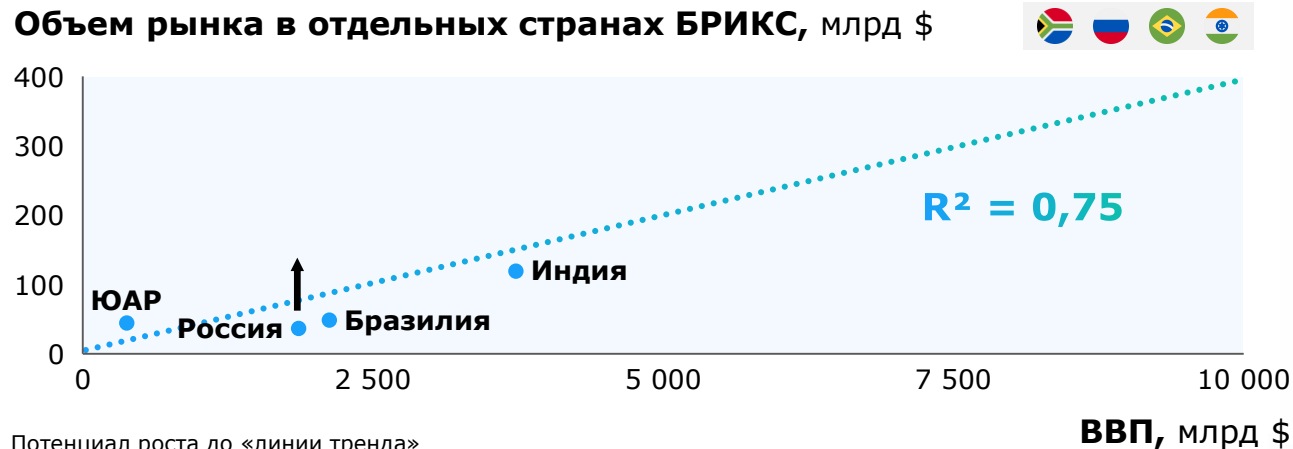
Приложение

Российский ИТ-рынок имеет высокий потенциал роста: отношение его размера к ВВП одно из самых низких среди стран БРИКС и Запада

Объем рынка, млрд \$



Объем рынка в отдельных странах БРИКС, млрд \$



↑ Потенциал роста до «линии тренда»

1 — по итогам 2022 года, $R^2 = 0,79$

Источник: World Bank, IDC, Gartner, Statista, World Economics, OECD, анализ Strategy Partners

- В последние годы темп роста российского ИТ-рынка превышал мировой, но размер российского рынка составляет менее 1% от мировой ИТ-отрасли
- Крупнейшими мировыми рынками остаются США, ЕС и Китай
- Размер рынка ИТ имеет высокую корреляцию с размером ВВП страны ($R^2 = 0,75^1$), что говорит о связи между ВВП и уровнем развития ИТ-рынка
- В 2023 г. российский ИТ-рынок составил **1,94%** (+0,14 п. п. от уровня проникновения 2022 г.) от ВВП страны — меньше, чем в БРИКС (ЮАР: 11,6%, Индия: 3,2%, Бразилия: 2,3%) и странах Запада (ЕС в целом: 5,8%, США: 4,8%), но сопоставимо с Китаем (1,6%)
- Отечественная ИТ-индустрия имеет высокий потенциал роста в обозримой перспективе
- Российские ИТ-компании продолжают активно занимать освободившиеся ниши цифрового рынка; произошла диверсификация бизнеса, ускорился процесс новых разработок, растут уровень зрелости и качество ИТ-продуктов; импортозамещение остается ключевым драйвером развития ИТ-отрасли

ИТ-рынок России находится на стадии формирования, демонстрируя темпы роста в долларовом выражении на уровне 7%, что соответствует динамике стран БРИКС



По размеру российский ИТ-рынок кратно уступает лидерам мировой ИТ-индустрии (США, ЕС, Китай) и почти в 3 раза меньше ИТ-рынка Индии



Доля ИТ-рынка в ВВП РФ в 2023 г. все еще одна из самых низких по сравниваемым странам



Низкая доля ТОП-5 игроков на российском ИТ-рынке имеет значительный потенциал для укрепления позиций компаний-лидеров

Страна	ЮАР	Россия	Бразилия	Индия	Китай	ЕС	США
Объем рынка (2023 г.), млрд долл.	\$44,1	\$36,1	\$48,3	\$119	\$348	\$1 050	\$1 300
ВВП (2023 г.), трлн долл.	\$0,38	\$1,9	\$2,1	\$3,7	\$21,8	\$18,2	\$26,9
Доля ИТ-рынка в ВВП, (2023 г.), %	11,6	1,94	2,3	3,2	1,6	5,8	4,8
CAGR ИТ-рынка (2022–2030 гг.), % (долл.)	8,5	6,7	6,9	8,7	7,5	5,0	7,5
Доля топ-5 игроков ¹	> 50%	~ 20%	> 60%	> 70%	40–50%	> 50%	> 60%

1 — указаны топ-5 игроков рынка ПО по размеру выручки в 2022 г.

Strategy Partners — ведущая российская консалтинговая компания. Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей. На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки M&A и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление — Research Hub Strategy Partners — позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Компания занимает второе место в сегменте стратегического консалтинга и входит в число ведущих игроков направления «Технический аудит и консалтинг» по версии рейтинга RAEX.



Михаил Ермилов
Управляющий партнер

+7 (925) 591-12-01
ermilov@strategy.ru



Александр Постников
Партнер

+7 (903) 724-63-51
postnikov@strategy.ru



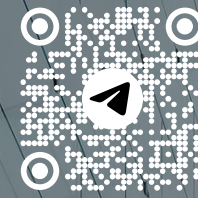
Роман Тиняев
Директор

+7 (906) 789-59-31
tiniyev@strategy.ru

Новости рынка, информация о мерах господдержки, исследования и комментарии экспертов в наших социальных сетях



strategy.ru



t.me/strategypartners

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47 | inbox@strategy.ru