

Strategy
Partners

Сегментный анализ российского рынка корпоративного ПО



Июнь 2026 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.

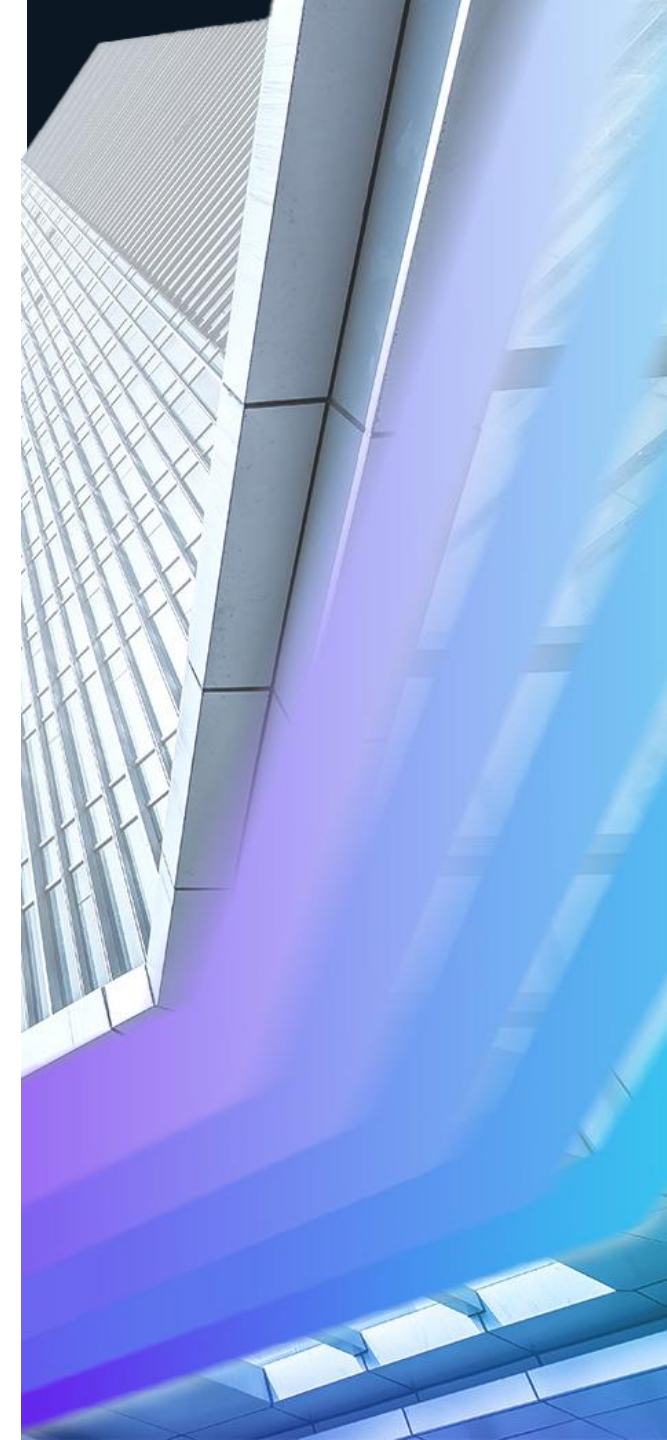
Все мнения и оценки, содержащиеся в данном исследовании, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

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.



Команда Strategy Partners выражает признательность всем участникам исследования — ведущим вендорам и интеграторам рынка корпоративного программного обеспечения

Мы высоко ценим вклад каждого респондента. Проведённые интервью и заполненные анкеты, охватившие все шесть ключевых сегментов рынка, стали важным источником данных и позволили сформировать всестороннее представление о текущих тенденциях и перспективах развития отрасли

Strategy Partners благодарит вас за уделённое время, профессиональную открытость и готовность поделиться экспертным мнением. Ваше участие способствовало повышению качества аналитики и углублению понимания процессов, происходящих в сфере отечественного ИТ

Благодарим за сотрудничество и конструктивный диалог



Yandex B2B Tech



ФИЛОСОФИЯ.ИТ
POCATOM



BÁSIS



ORION
SOFT

Selectel



Содержание

Резюме

4-5

Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО

6-17

Обзор российского рынка корпоративного
ПО в разрезе продуктовых сегментов

18-59

Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО
в 2025 г. и начале 2026 г.

60-73

Приложение

74-88



Выводы и прогнозы

01

- **Российский рынок корпоративного ПО в 2025 г. достиг 231 млрд руб. и вырос на 20%,** почти удвоившись относительно 2022 г. (128 млрд руб.). Доля отечественных решений в 2025 г. в анализируемых сегментах достигла 92%
- **До 2031 г. рынок корпоративного ПО может вырасти до 831 млрд руб.** (CAGR 24%), что выше темпов роста ИТ-рынка в целом (12%), за счет роста зрелости российских решений и сохранения высокого спроса
- **В сегменте публичные облачные сервисы** сохраняются переход от CAPEX к OPEX на фоне подорожания «железа», рост спроса на инфраструктуру для ИИ/ML-моделей, а также рост популярности гибридных сценариев использования облаков
- **ПО для частных облаков** – один из двух самых быстрорастущих сегментов. Спрос будет поддерживаться развитием внутренних облачных платформ с FinOps, SDS и SDN, а также новой волной спроса на виртуализацию в 2028 г. на фоне обновления серверного оборудования и регуляторных сроков замещения иностранного ПО
- **В сегменте корпоративной связи и продуктивности** основной вектор развития – переход к интегрированным платформам, объединяющим почту, мессенджеры, ВКС², офисные редакторы, файлохранилища и др. с постепенным встраиванием ИИ-функций
- **В сегменте управление данными** спрос поддерживается развитием data-driven подходов и ИИ: заказчикам нужны комплексные дата-платформы для хранения, обработки и управления данными
- **Сегмент налоговый мониторинг** расширяется и выходит за пределы крупнейших компаний
- **HR-Tech сохранит лидерство по темпам роста вместе с ПО для частных облаков.** Рост поддерживается спросом со стороны отраслей с массовым персоналом и понятным экономическим эффектом от цифровизации HR-процессов
- **Рынок показывает тренд на консолидацию,** особенно в сегментах Налоговый мониторинг, HR-Tech и Корпоративные коммуникации, где доля топ-5 игроков увеличилась на 10%, 8% и 6% соответственно

02

Сегмент рынка	Объем рынка, млрд руб.		CAGR ¹ 25-31, %
	2025 г.	2031 г.	
Публичные облачные сервисы	91	354	25%
ПО для частных облаков	27	128	29%
Корпоративная связь и продуктивность	40	127	22%
Управление данными	53	132	16%
Налоговый мониторинг	6	19	21%
HR Tech	14	71	31%
	231	831	24%

03

Основные драйверы роста рынка корпоративного ПО:

- Рост зрелости российских решений и переход к экосистемам: заказчики выбирают комплексные платформы вместо набора разрозненных продуктов
- Высокая стоимость «железа» и капитала стимулирует переход к публичным облакам, OPEX-моделям и подпискам, FinOps и повышению утилизации инфраструктуры
- Отложенный спрос на замену иностранных неподдерживаемых решений, в частности, в сегменте корпоративная связь и продуктивность

04

Основные барьеры рынка корпоративного ПО:

- Бюджетные ограничения заказчиков, высокая ключевая ставка и долговая нагрузка замедляют крупные внедрения и переносят часть спроса на 2027-2029 гг.
- Сохранение иностранных неподдерживаемых решений и развитие in-house разработки у крупных заказчиков ограничивают часть спроса для вендоров

1 – CAGR (Compound annual growth rate) – среднегодовой темп роста; 2 - видеоконференцсвязь

Источник: анализ Strategy Partners

Содержание

Резюме 4-5

Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО 6-17

Обзор российского рынка корпоративного
ПО в разрезе продуктовых сегментов 18-59

Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО
в 2025 г. и начале 2026 г. 60-73

Приложение 74-88

В 2025 году темп роста мирового ИТ-рынка составил 8,6% по отношению к 2024 г., что незначительно превышает CAGR за 2020-2024 гг. (7,2%)

Динамика мирового ИТ-рынка, млрд долл.



CAGR
20-25

23%

8%

12%

10%

-1%

Цифровая трансформация бизнеса продолжает ускорять мировой ИТ-рынок. В 2025 году темп роста рынка составил 8,6%, что незначительно ниже темпов роста в 2024 году (9,4%), но выше средних темпов роста за период 2020-2024 гг. (7,2%)

Сегмент дата-центры сохраняет лидерство по темпам роста (51% в 2025 г. и 23% за период 2020-2025 гг.). Это связано с бурным развитием ИИ и машинного обучения, которые требуют больших объемов обработки данных. Также активный рост демонстрируют сегменты ПО (12%) и ИТ-услуг (10%)

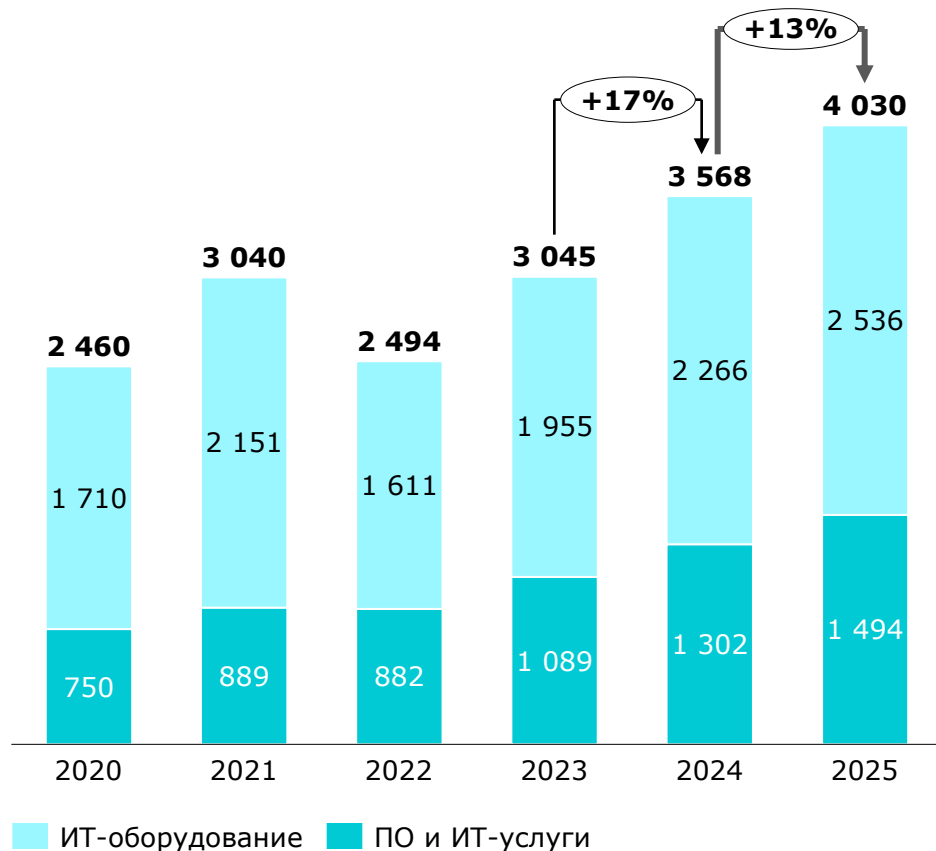
Структура мирового ИТ-рынка смещается в сторону ИТ-услуг, ПО и дата-центров. За 2020-2025 гг. доля ИТ-услуг выросла с 28% до 31%, программного обеспечения с 18% до 23%, а дата-центров с 5% до 9%. Доля коммуникационных систем сократилась наиболее существенно: с 36% до 23%. Доля устройств осталась относительно стабильной: 14% в 2025 г. против 14% в 2020 г.

Сегмент Коммуникационные системы остается единственным направлением со снижением темпов развития. Сегмент «Коммуникационные системы» замедлил падение в 2025 году

1 – телекоммуникации, медиа, развлечения, интерактивные медиа и сервисы

Российский ИТ-рынок в 2025 г. продолжил демонстрировать рост, несмотря на уменьшение темпов (13% в 2025/2024 против 17% в 2024/2023)

Динамика российского ИТ-рынка, млрд руб.



CAGR
20-25

8%

15%

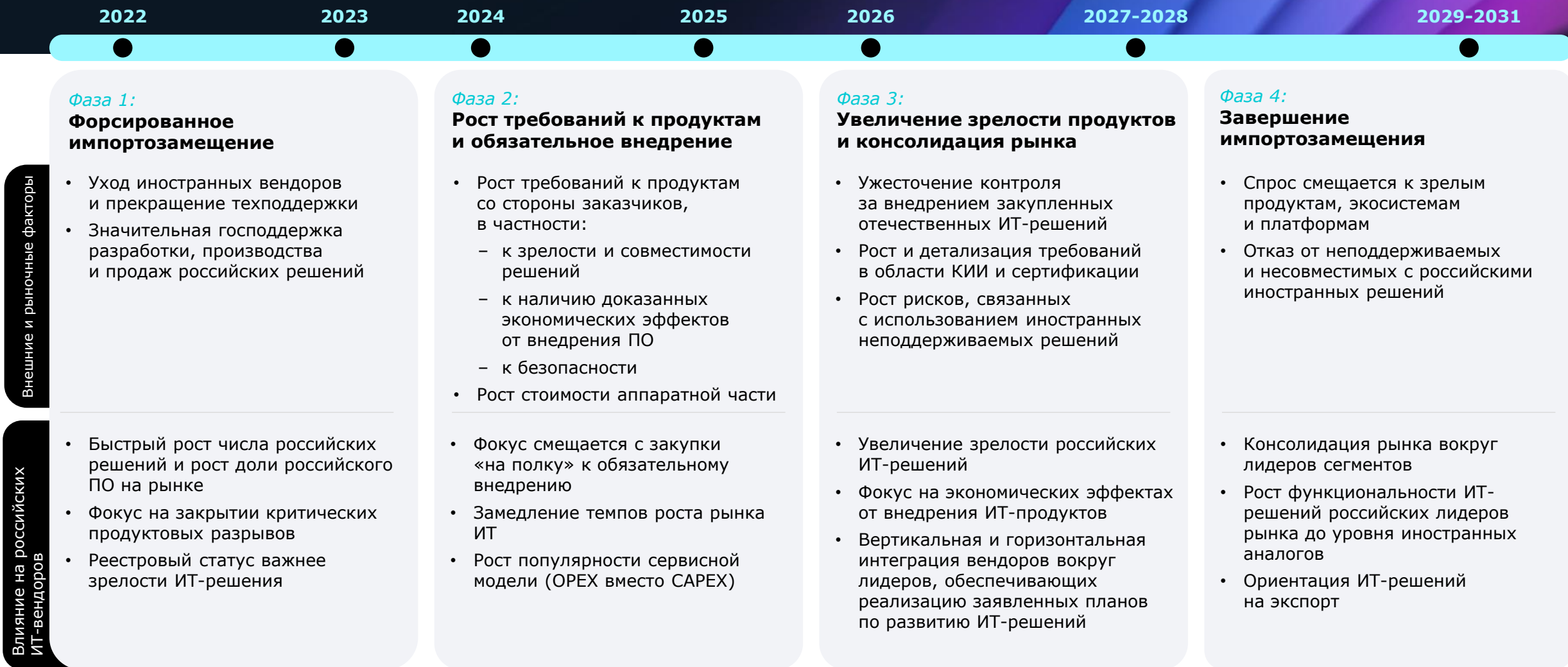
По оценке Strategy Partners, в 2025 г. российский ИТ-рынок растет с устойчивым темпом 13%. Российские продукты ИТ-рынка продолжают наращивать зрелость, в связи с чем активно развивается сегмент ИТ-услуг

Сегмент ПО и ИТ-услуги продемонстрировал темп роста 15% в 2025 году. Возрастающий спрос на ИТ-услуги обусловлен активной цифровизацией бизнеса и развитием облачных сервисов

В 2025 году отмечается сдвиг динамики к импортозамещению в коммерческом секторе. Особое внимание коммерческие заказчики уделяют объектам КИИ и информационной безопасности

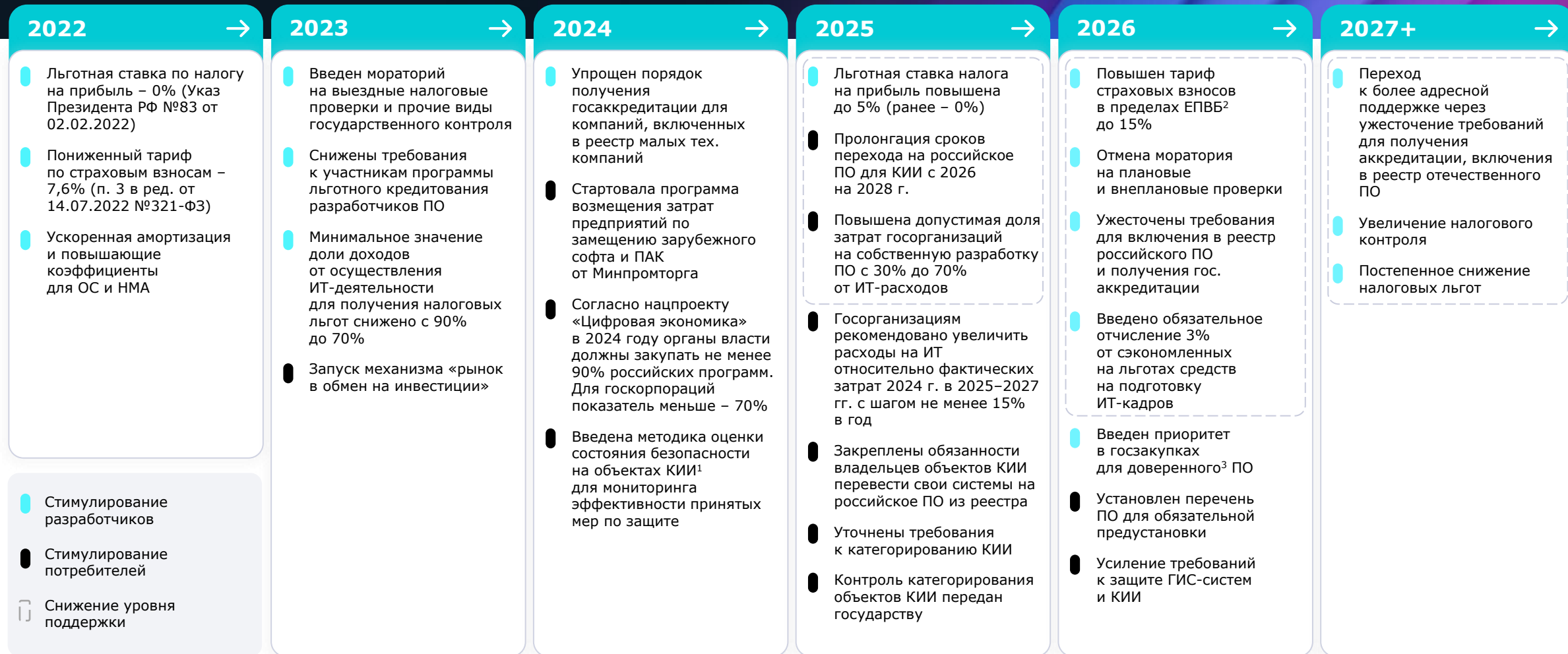
ИТ-оборудование **сохраняет лидирующие позиции на российском ИТ-рынке**, занимая долю 63% в 2025 году и являясь ключевой базой для развертывания ПО и ИТ-инфраструктуры

Российский рынок ИТ вошел в фазу роста зрелости продуктов и консолидации рынка



В 2025-2026 гг. уровень господдержки снижается, в частности, выросла налоговая нагрузка, ужесточены требования для включения в реестр российского ПО

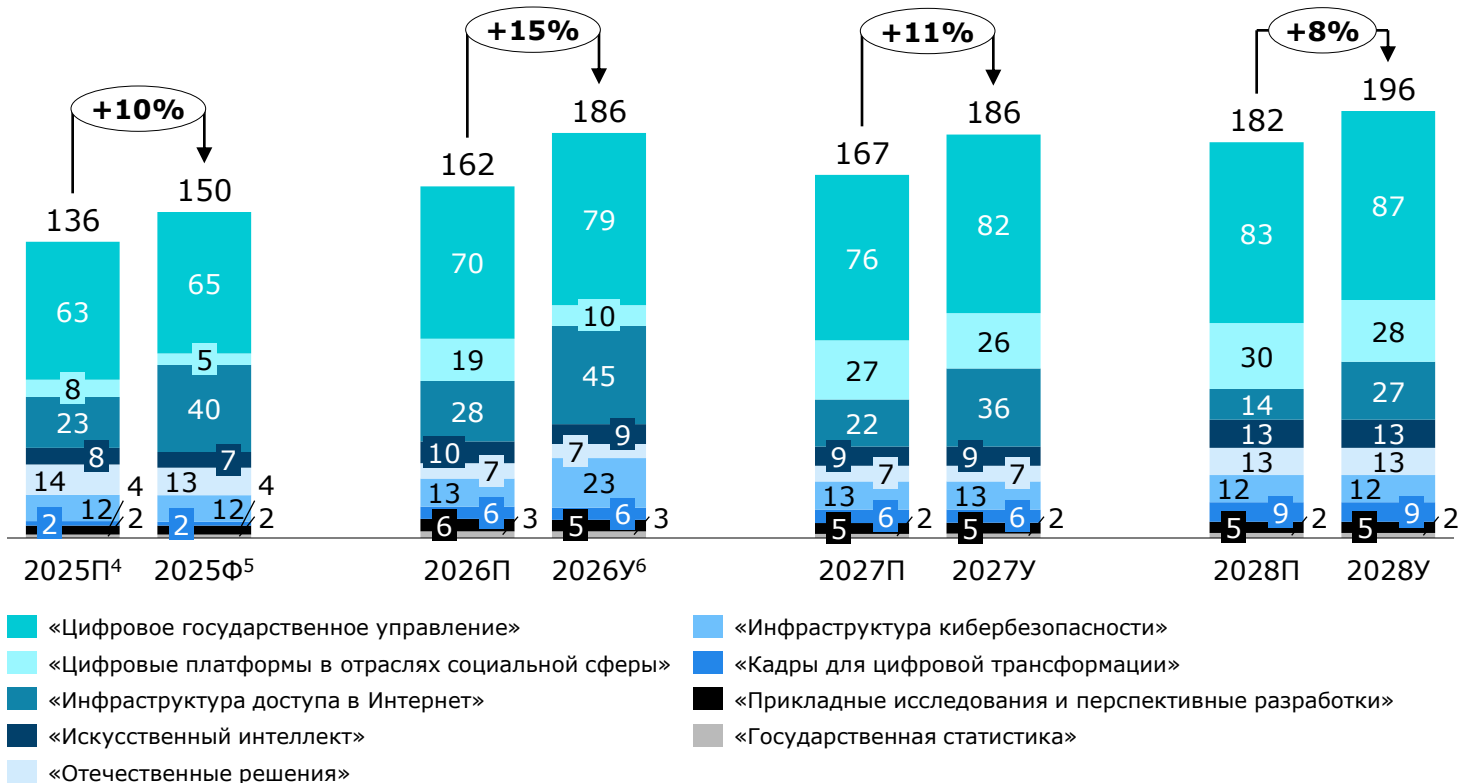
Развитие системы мер государственной поддержки



1 – критическая информационная инфраструктура; 2 - единая предельная величина базы для исчисления страховых взносов; 3 – ПО, соответствующее дополнительным требованиям ч. 37 ст. 2 58-ФЗ

Государство увеличивает финансирование НП¹. Затраты федерального бюджета на НП¹ «Экономика данных» выше первоначальных плановых показателей на 8-15%

Расходы федерального бюджета на НП «Экономика данных и цифровая трансформация государства» в разрезе федеральных проектов с 2025 по 2028 гг., млрд руб.



1 – национальный проект; 2 – федеральный проект; 3 – ФП направлен на переход ключевых отраслей на отечественные разработки и оборудование; 4 – плановое значение согласно паспорту НП; 5 – фактическое значение; 6 – уточненные прогнозные значения, 2025
 Источник: Минфин РФ, анализ Strategy Partners

Комментарии



- Фактические затраты на ФП² «Отечественные решения»³ в 2025 году были на 10% ниже плановых, в 2026 году – на 7% ниже. Плановые затраты на 2027 и 2028 гг. соответствуют уточненным прогнозным значениям
- Повышение** бюджета относительно планового наблюдается для:
 - ФП «Инфраструктура доступа в Интернет» (+70%)
 - ФП «Инфраструктура кибербезопасности» (+19%),
 - ФП «Цифровое государственное управление» (+7%)
- Сокращение** бюджета относительно планового наблюдается для ФП «Цифровые платформы в отраслях социальной сферы» (-19%)

Ключевые события и тренды на ИТ-рынке в 2025 г.

Итоги 2025 года

- ▶ Темпы роста мирового ИТ-рынка в 2025 году **(8,6%)** сократились относительно темпов роста в 2024 году **(9,4%)**, но выше средних темпов роста за период 2020-2024 г. **(7,2%)**
- ▶ Наибольший рост в 2025 г. показал сегмент «дата-центры» **(51%)**

01

- ▶ Рынок ИТ в России восстановился после снижения в 2022 г.
- ▶ Темп роста рынка в 2025 г.: **13%**
- ▶ Объем российского ИТ-рынка в 2025 г. превысил уровень 2022 г. на **62%**
- ▶ Сегмент ИТ-оборудование вырос на **57%** в 2025 г. относительно 2022 г.
- ▶ Сегмент ПО и ИТ-услуги вырос на **69%** в 2025 г. относительно 2022 г.

02

- ▶ **Заказчики повышают требования к функциональности и зрелости ИТ-решений.** Критически важными факторами являются безопасность и отказоустойчивость, качество технической поддержки, подтвержденная способность вендора обеспечивать развитие ИТ-решений на среднесрочном горизонте

03

- ▶ В 2025 г. **вырос фокус на экономической эффективности инвестиций в ИТ-решения.** Важным требованием со стороны заказчиков **становится наличие подтвержденного бизнес-эффекта** от внедрения

04

- ▶ На фоне высокой стоимости денег и резкого удорожания аппаратной части **заказчики сокращают капиталоемкие проекты, чаще фазируют крупные внедрения, используют сервисные модели,** позволяющие снизить CAPEX и сделать ИТ-расходы более управляемыми

05

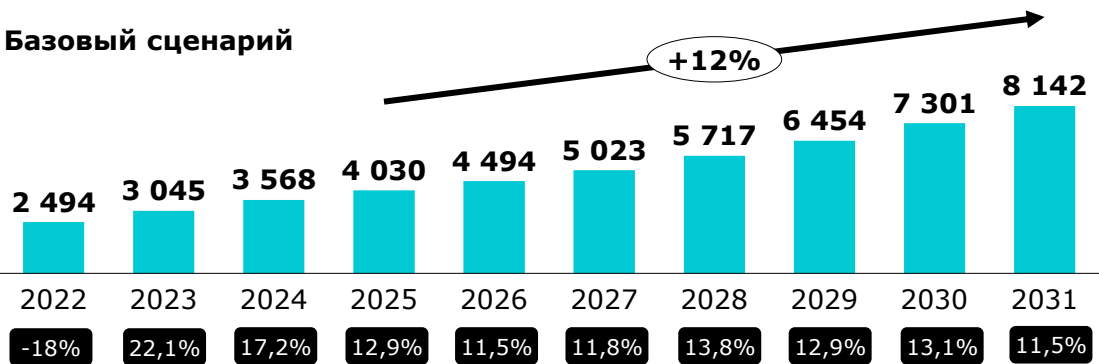
- ▶ **Наблюдается рост и детализация требований в области объектов критической информационной инфраструктуры (КИИ),** включая усиление требований к защите ГИС и КИИ, детализацию требований по категорированию объектов КИИ, приоритизацию импортозамещения ИТ-решений

06

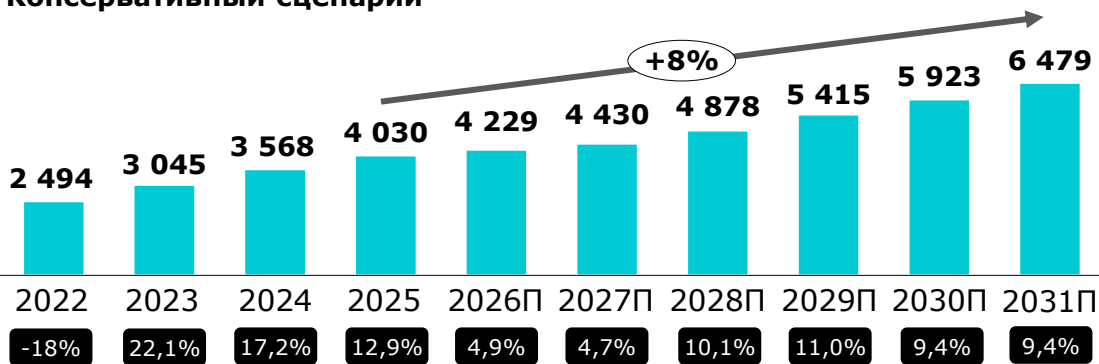
Российский ИТ-рынок до 2031 года будет расти с темпами 8-12% в год и к 2031 году достигнет уровня в 8,1 трлн рублей в базовом сценарии

Объем и структура российского ИТ-рынка до 2031 года¹, млрд руб.

Базовый сценарий



Консервативный сценарий



xx% - рост анализируемого рынка г./г.

1 – значения в 2026-2031 гг. являются прогнозными

Источник: Минэкономразвития РФ, анализ Strategy Partners

Предпосылки сценариев



Среднегодовые темпы роста ВВП = **2,3%**
(2026 – 2031 годы)



Среднегодовая инфляция = **4,1%**
(2026 – 2031 годы)

- «Проникновение» (в терминах отношения ИТ-рынка к ВВП) растет до медианных значений по странам БРИКС (Индия, Бразилия) к 2031 году (до 3,0%)
- Умеренное снижение темпов роста в 2025-2027 гг. в связи с охлаждением экономики



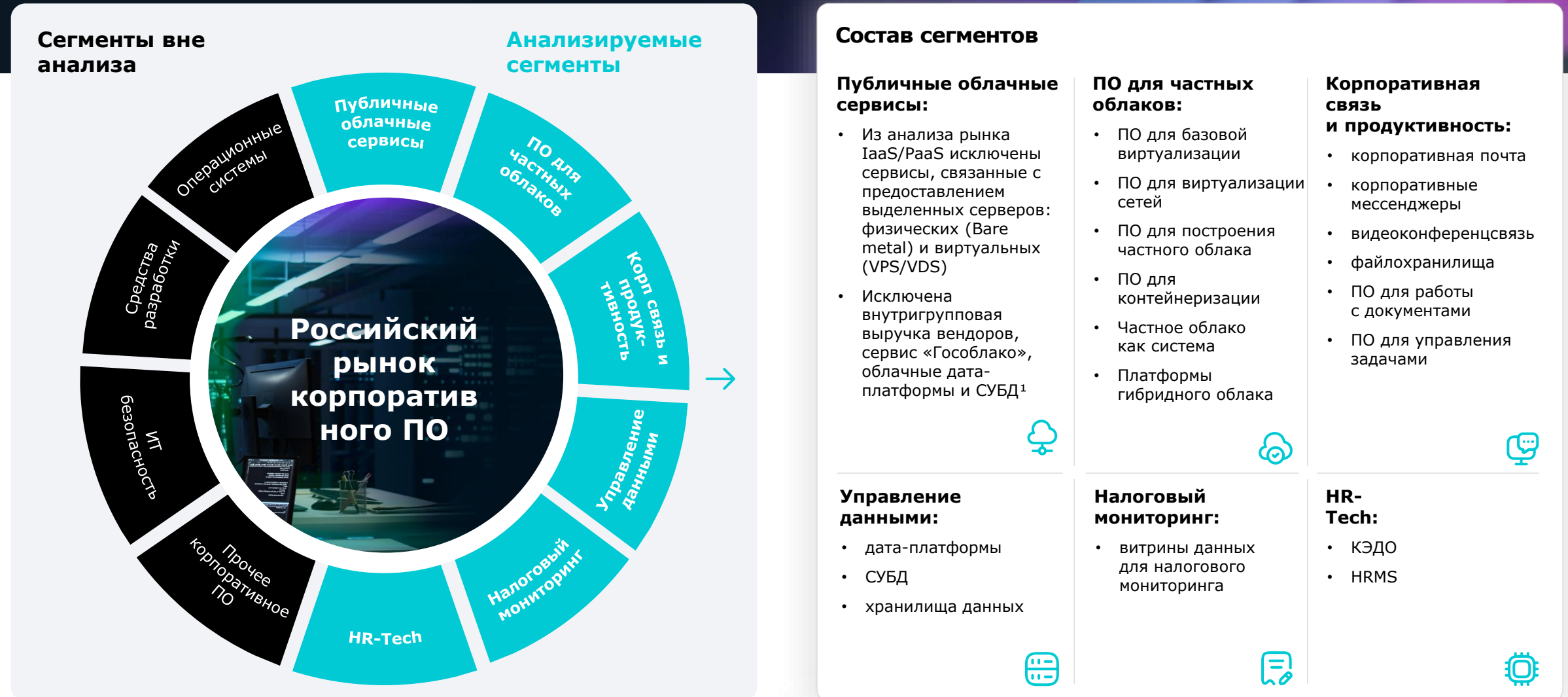
Среднегодовые темпы роста ВВП = **1,6%**
(2026 – 2031 годы)



Среднегодовая инфляция = **4,8%**
(2026 – 2031 годы)

- «Проникновение» (в терминах отношения ИТ-рынка к ВВП) растет ниже медианных значений по странам БРИКС (Индия, Бразилия) к 2031 году (до 2,6%)
- Падение темпов роста в 2026-2027 гг. в связи с замедлением экономики и накапливающимся дефицитом средств у операторов ИТ-инфраструктуры на ее обновление и развитие

Структура российского анализируемого рынка корпоративного ПО



1 – облачные СУБД относятся к сегменту «Управление данными»

Рынок корпоративного ПО продолжает демонстрировать значительный рост, в 2025 году он составил 20%

Динамика анализируемых сегментов российского рынка корпоративного ПО, млрд руб.



Рынок корпоративного ПО активно восстанавливается после падения в 2022 году. Объем рынка вырос практически вдвое относительно уровня 2022 года

Сегмент публичных облачных сервисов занимает наибольшую долю. ПО для частных облаков демонстрирует наибольший темп роста (64%, за счет эффекта низкой базы). Активный средний рост показывают сегменты Публичных облачных сервисов (18%), Корпоративной связи и продуктивности (19%) и Управления данными (31%)

Доля отечественных решений продолжает расти и достигает 92% в 2025 году. Сегмент Налогового мониторинга на 100% представлен российскими игроками, а сегмент Публичных облачных сервисов на 99% представлен российскими игроками

xx% суммарная доля отечественного ПО в анализируемых сегментах

Ключевые сквозные тренды российского рынка корпоративного ПО

Сохранение тренда на переход от CAPEX к OPEX и подписочным моделям

На фоне высокой ключевой ставки и инвестиционной неопределённости заказчики всё чаще отказываются от крупных единовременных закупок лицензий. В ответ вендоры расширяют предложение подписочных моделей, рассрочек и поэтапного внедрения, снижая порог входа и поддерживая объёмы продаж. При этом для вендоров такие модели становятся источником стабильной рекуррентной выручки



Завершение первой волны импортозамещения и переход к «промышленной зрелости»

Первая волна импортозамещения в B2G/G+ в значительной степени завершена, и фокус заказчиков смещается на промышленную зрелость решений. Реестровой записи уже недостаточно, критичными становятся работа под высокими нагрузками, отказоустойчивость, наличие инструментов миграции и качество технической поддержки со стороны вендора



Консолидация решений в экосистемы вместо точечных продуктов

Рынок движется от набора отдельных функций к единой цифровой среде. В сегменте корпоративной продуктивности это выражается в объединении календаря, мессенджеров, офисных редакторов и EMM в единые платформы, а в частных облаках – в консолидации инфраструктуры в общий пул с инструментами FinOps и биллинга



Формирование спроса на долгосрочную фиксацию стоимости публичных облаков

На фоне удорожания серверного оборудования и регулярного пересмотра тарифов компании-заказчики всё чаще требуют фиксации стоимости облачного потребления на горизонте 2-3 лет. Для них это становится инструментом обеспечения бюджетной стабильности: возможность заранее подтвердить экономику проекта перед финансовым комитетом и снизить риск существенного роста инфраструктурных расходов после запуска критически важных сервисов



Искусственный интеллект становится стандартным функционалом, а не «надстройкой», пока – в выборочных сегментах

ИИ перестаёт восприниматься как дорогое дополнение или экспериментальная функция. Он всё чаще закладывается в базовый roadmap продуктов и становится ожидаемым элементом функциональности. Например, в сегменте корпоративной продуктивности ИИ-функции (транскрибация, суммаризация, семантический поиск) уже переходят в базовый функционал решений



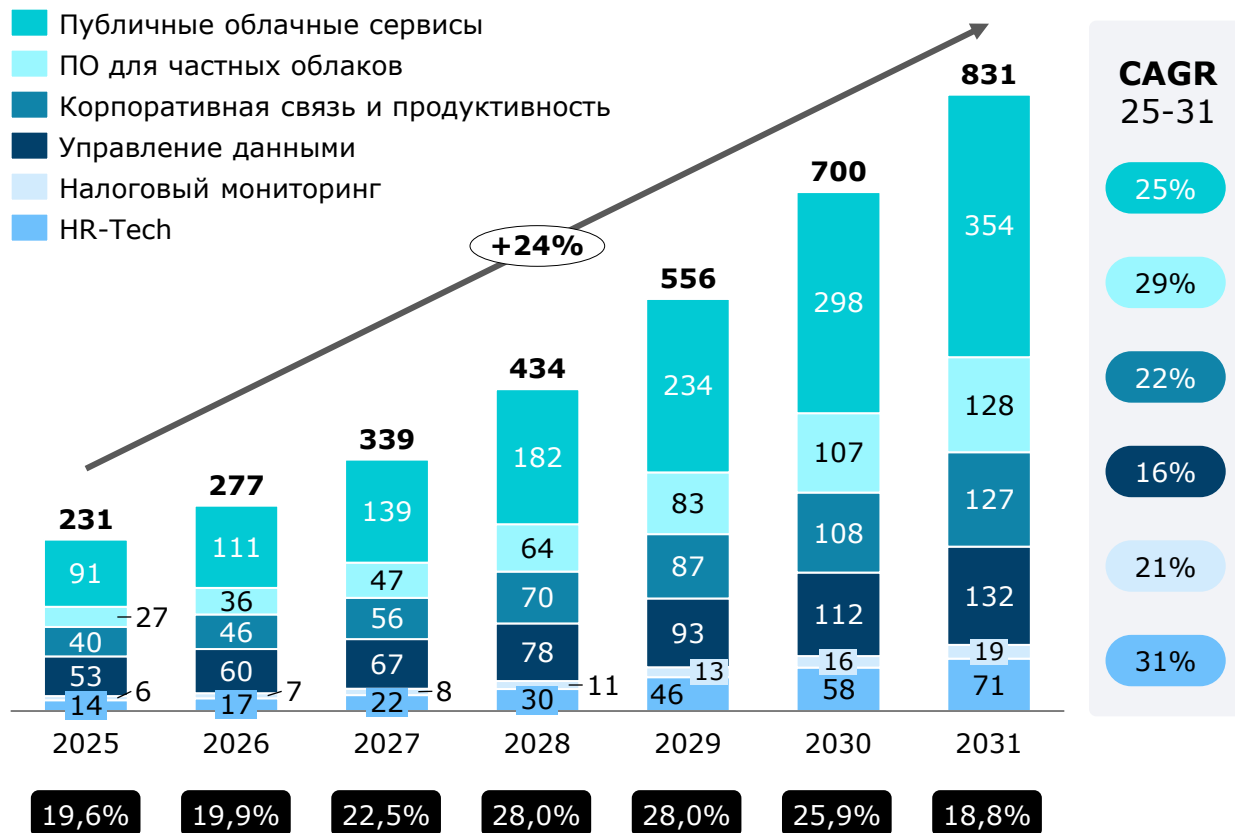
Рост ценовой конкуренции и снижение среднего чека

Рынки растут не только за счёт крупных проектов, но и за счёт расширения клиентской базы в сегменте более мелких организаций-заказчиков — дочерних структур и среднего бизнеса. Это увеличивает клиентскую базу, но снижает средний чек, поскольку масштаб и сложность внедрений у таких заказчиков ниже. Дополнительное усиление ценовой конкуренции связано, с одной стороны, с сокращением ИТ-бюджетов, а с другой – со стандартизацией и функциональной сопоставимостью решений в отдельных сегментах рынка



Рынок корпоративного ПО до 2031 года будет расти с CAGR 24%. Лидерство по темпу роста сохраняют HR-Tech (31%) и ПО для частных облаков (29%)

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



Рынок корпоративного ПО в России в 2025-2031 гг. будет расти в денежном выражении с темпом, опережающим темп роста рынка ИТ в целом (24% против 12%) и увеличится в 3,6 раз к 2031 году относительно 2025 года. Этому будет способствовать последовательный курс на импортозамещение и повышение зрелости отечественных решений

Сегменты HR-Tech и ПО для частных облаков сохраняют свое лидерство по темпам роста (31% и 29% в год в 2025-2031 гг. соответственно) за счет активной цифровизации бизнеса, импортозамещения и растущего спроса на ИИ-интегрированные решения. Сегмент ПО для частных облаков и HR-Tech вырастут в 5 раз в объеме к 2031 году относительно 2025 года. Этому также будет способствовать эффект низкой базы

Сегмент Корпоративной связи и продуктивности нарастит темп роста в 2025-2031 гг. до 22% и практически догонит по темпу роста один из самых быстрорастущих сегментов – Публичные облачные сервисы (25%). Сегмент Управления данными также будет демонстрировать активный рост (16%) и удвоится в объеме к 2031 году относительно 2025 года

xx% - рост рынка корпоративного ПО г./г.

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
• Публичные облачные сервисы • ПО для частных облаков • Корпоративная связь и продуктивность • Управление данными • Налоговый мониторинг • HR-Tech	
Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88



Сегмент: Публичные облачные сервисы

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM beeline cloud K2 CLOUD Selectel MWS TI Облако
ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware СФЛАНТ АСТРА VK Cloud
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 - Онлайн-доски	Яндекс 360 VK WorkSpace P7-ОФИС Google Workspace COMMuniGate PRO sabymy МойОфис IVA TECHNOLOGIES Контур Толк zoom Office D3ON МТС ЛИНК Microsoft 365
Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE Yandex Cloud СБЕР TEX ARENADATA Posgres АСТРА Selectel Tarantool VK Object Storage VK Data Platform
Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ГНИВЦ 1С sabyreport Контур Налоговый мониторинг ELMA ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ
HR-Tech	- Кадровый электронный документооборот - Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR Tek Mirapolis sabystaff Контур КЭДО sabyhrm goood VK People Hub Talent Skillaz HR Pro HRlink ПУЛЬС websoft

Ключевые выводы по рынку публичных облачных сервисов

Рынок продолжил быстрый рост с темпом 20% и достиг объема 91 млрд руб. в 2025 г.

Драйверы роста, которые были в 2025 году и продолжатся в последующие годы:

- Цифровизация российской экономики, охватывающая все большее число отраслей
- Спрос на облачные сервисы для задач ИИ и машинного обучения
- Рост цен на аппаратную составляющую при низкой доступности финансов на обновление ИТ-инфраструктуры
- Высокая ключевая ставка ЦБ и рост стоимости аппаратной составляющей стимулируют более активное использование облачных решений в сравнении с on-premise. Расходы компаний продолжают перетекать из капитальных в операционные
- Переход большего числа заказчиков к модели рекуррентных платежей
- Продолжает развиваться сегмент гибридных моделей. Крупные компании сохраняют ключевые системы внутри, но выносят новые сервисы, разработку и тестирование, аварийное восстановление, GPU-вычисления к провайдерам
- В 2025 году рынок фактически полностью перешел на российские решения, которые продолжают свой рост

01

Ожидается рост рынка:

До **354 млрд руб.**
к 2031 году

CAGR 25-31 составит
25%

02

Крупнейшие игроки рынка¹: Yandex Cloud (24%), РТК-ЦОД x Турбо Облако (9%), K2 Cloud (7%). VK Tech занимает 5%

- Yandex Cloud развивает облачные решения для запуска собственных сервисов в формате on-prem у заказчиков
- РТК-ЦОД x «Турбо Облако» ориентируются на государственный сегмент
- VK Cloud расширило продуктовый портфель за счет Secure Cloud (аттестованный продукт для ГИС и ИС с повышенными требованиями к безопасности)

03

Формируется спрос на долгосрочную фиксацию цены в публичных облаках для планирования бюджета

- На фоне взрывного роста стоимости серверного оборудования, заказчики всё чаще стремятся заранее зафиксировать стоимость облачного потребления на 2-3 года. Для них это способ защитить бюджет проекта перед финансовым комитетом и избежать ситуации, когда облачная инфраструктура резко дорожает уже после запуска критичных для заказчика сервисов

04

Методологический подход к оценке

- Рынок рассматривается в контексте анализируемых сегментов, относящихся к публичным облачным сервисам
- В рамках анализируемого рынка **не рассматриваются** сервисы Bare metal, VPS/VDS, DBaaS
- Объем рынка не включает внутригрупповую выручку вендоров и выручку от «Гособлака»



1 - с учетом определения рынка, как совокупности анализируемых сегментов

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 виртуализованная 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 ИИ
- 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 ИИ, 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 гиперскейлеры

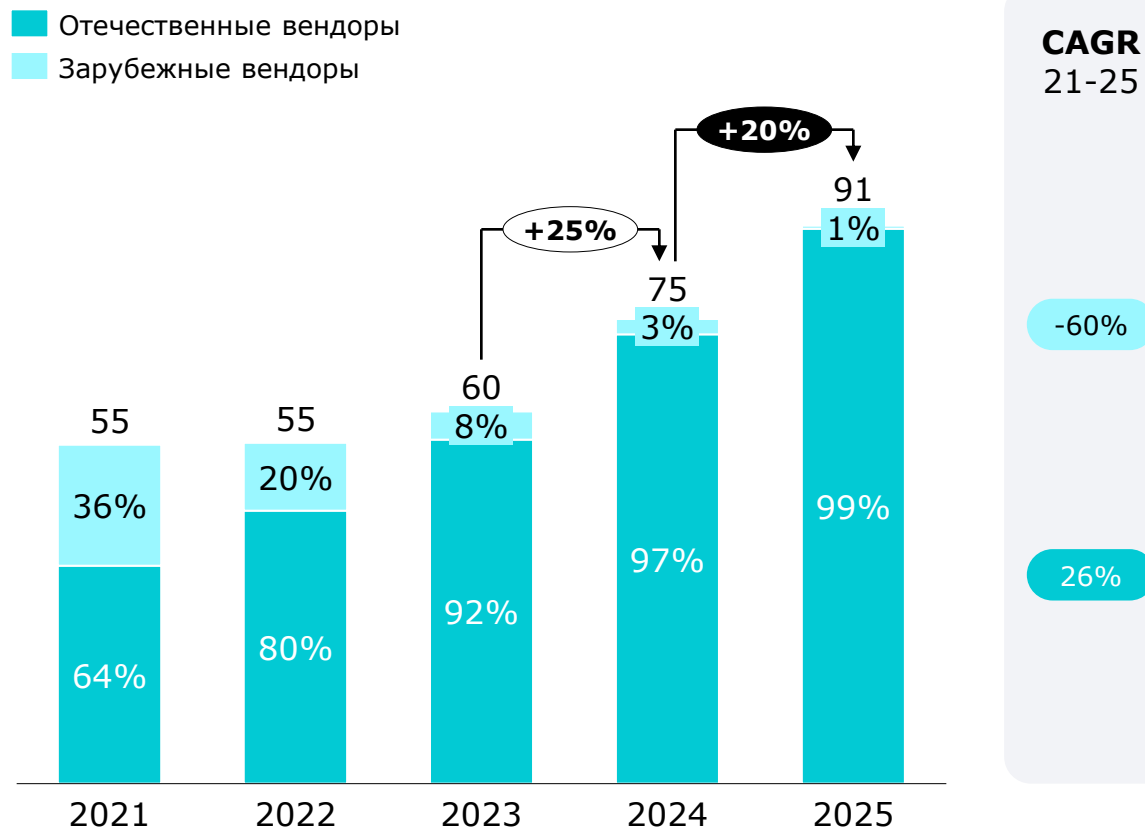


Объемы анализируемого рынка скорректированы на внутригрупповую выручку вендоров и выручку от «Гособлака»

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

Рынок публичных облачных сервисов в 2025 году продолжил быстрый рост с темпом 20% за счет активного внедрения в широком спектре отраслей

Объем российского рынка публичных облачных сервисов в 2021-2025 гг., млрд руб.



Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и начале 2026 г.

Быстрый рост цен на аппаратную составляющую: тормозит CAPEX-закупки и стимулирует переход заказчиков в публичные облака, где совокупная стоимость владения ниже владения собственной аппаратной инфраструктурой

Сохранение и практическая реализация высокого потенциала роста ИИ: Сегмент ИИ-инфраструктуры сохраняет потенциал роста на 25-40% ежегодно. Ключевые драйверы – рост нагрузки на инференс¹, переход к потреблению GPU-серверов целиком, а также создание платформ для создания ИИ-агентов

Компании усиливают запрос на предсказуемую модель потребления публичных облаков на фоне роста стоимости аппаратного оборудования в 2025 г.: для заказчиков становится критичной возможность закрепить условия и стоимость сервисов на несколько лет вперед в условиях резкого роста цен на серверное оборудование. Это позволяет снизить риски пересмотра бюджета и упростить согласование крупных ИТ-проектов

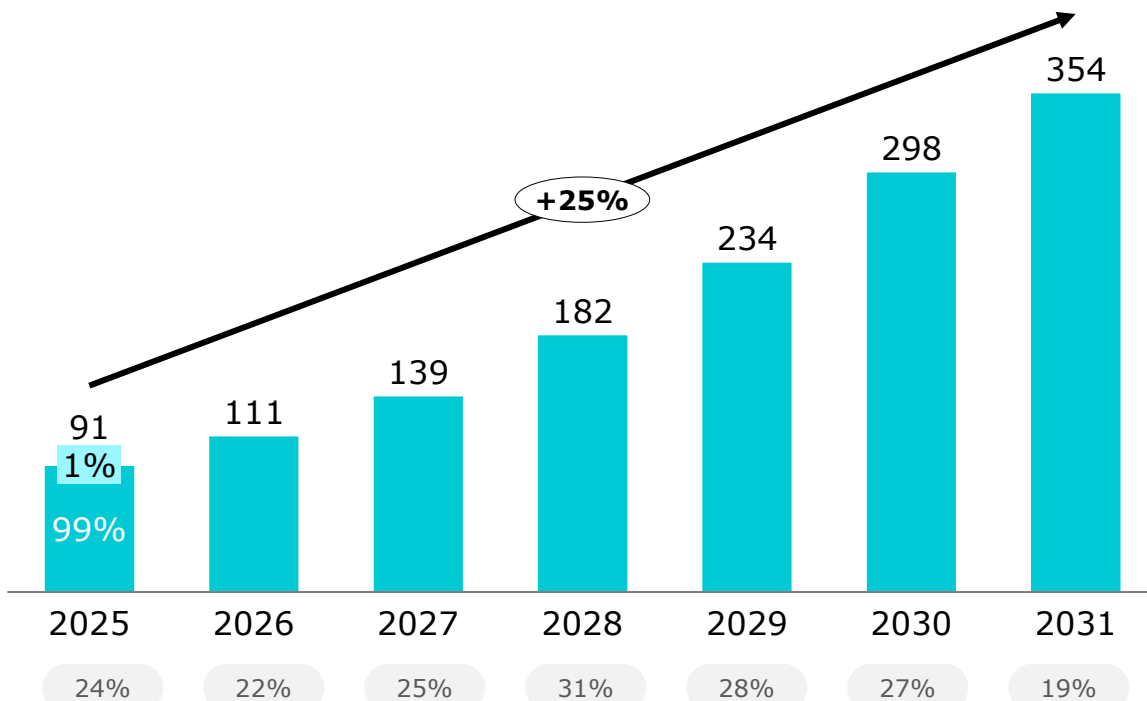
Paas растет быстрее IaaS (CAGR21-25: IaaS – 21%, Paas – 63%): заказчики ищут платформенные решения, которые позволяют сократить собственные операционные затраты

Сохраняется спрос на гибридные и мультиоблачные сценарии, где важно единое окно управления разнородными средами

До 2031 г. ожидается стабильный рост рынка публичных облачных сервисов со среднегодовым темпом роста 25%

Объем российского рынка публичных облачных сервисов в 2025-2031 гг., млрд руб.

■ Отечественные вендоры
■ Зарубежные вендоры



Движущие факторы

Появление сегмента аттестованных облаков. Под требования КИИ подпадает всё более широкий круг компаний на фоне изменений подходов к категорированию. Это формирует долгосрочный структурный спрос на облачные решения, соответствующие требованиям приказа № 239 ФСТЭК России

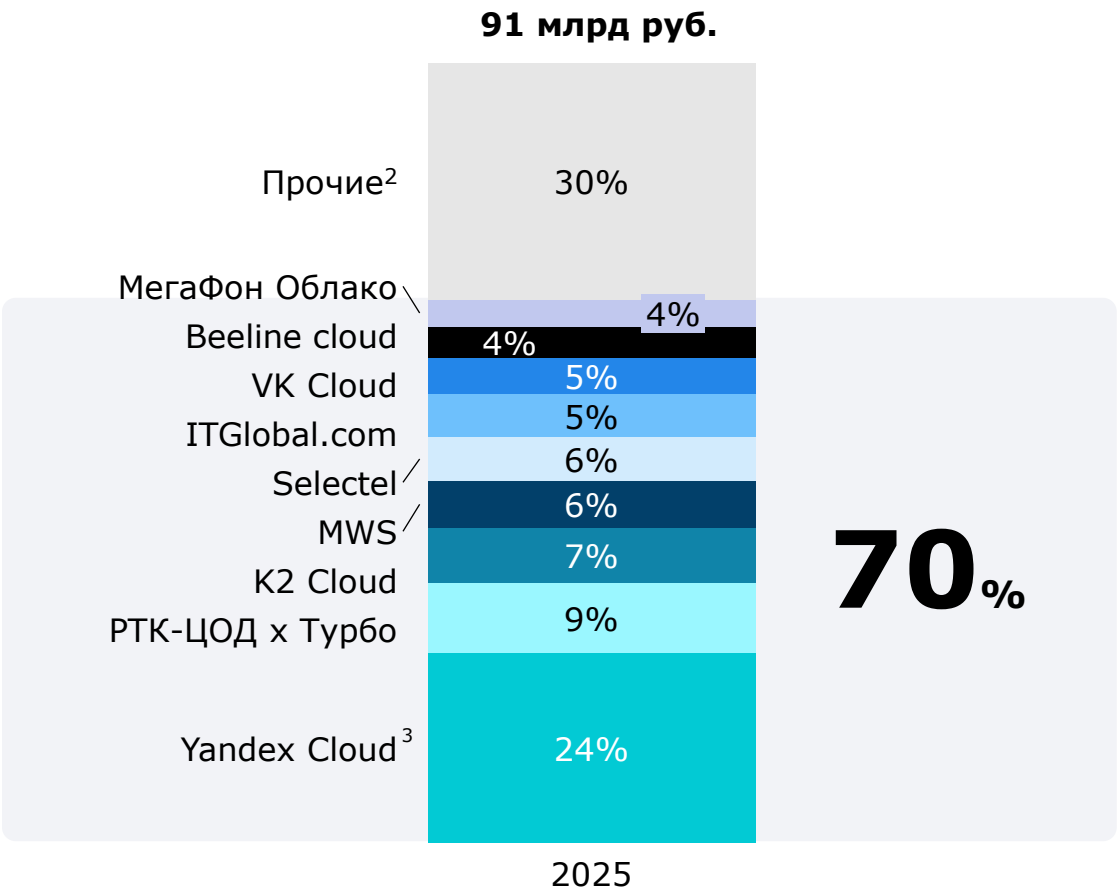
До 2031 г. **будут сохраняться высокие требования** со стороны государства **к информационной безопасности**, локализации ПО и хранению данных. Минцифры предлагает установить запрет на использование иностранных корпоративных облачных сервисов и ПО в информационных системах хранения и обработки персональных данных с 1 сентября 2027 г. Запрет не коснется малых и средних предприятий, ИП и физических лиц

Сохранение высокого спроса на облачные решения для коммерческих (нерегулируемых государством) заказчиков по причине высокой ключевой ставки и высокой стоимости железа: поиск заказчиками возможностей снижения разовых затрат стимулирует переход на облачные решения

xx% - рост анализируемого рынка г./г.

На топ-9 компаний приходится 70% рынка. Лидеры рынка фокусируются преимущественно на B2B Enterprise / B2G+

Структура анализируемого рынка публичных облачных сервисов по выручке в 2025 г., млрд руб.¹



	Фокус на сегментах			Динамика выручки в 2024-2025 гг.	
	B2G	B2B Ent & B2G+	B2B SMB		
Yandex Cloud				↑	38%
РТК-ЦОД турбо_облако				↑	11%
K2 CLOUD				↑	9%
MWS				↑	38%
Selectel				↑	39%
ITGLOBAL.COM MANAGED IT. WORLDWIDE				↑	7%
VK Cloud				↑	51%
beeline cloud				↑	20%
МегасФон Облако				↑	2%

1 – данные скорректированы на внутригрупповую выручку и услуги «Гособлака»; 2 – выборочно крупные игроки с высокой долей кэптивной выручки отнесены к категории «Прочие»; 3 – в рамках исследования по результатам 2025 года была уточнена оценка выручки Yandex Cloud (учтен сервис Managed Kubernetes в части PaaS)

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
• Публичные облачные сервисы • ПО для частных облаков • Корпоративная связь и продуктивность • Управление данными • Налоговый мониторинг • HR-Tech	
Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88



Сегмент: ПО для частных облаков

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM beeline cloud K2 CLOUD Selectel MWS TI Облако
ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware СФЛАНТ АСТРА VK Cloud
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 - Онлайн-доски	Яндекс 360 VK WorkSpace P7-ОФИС Google Workspace COMMuniGate PRO sabymy МойОфис IVA TECHNOLOGIES Контур Толк zoom Office D3ON МТС ЛИНК Microsoft 365
Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE Yandex Cloud СБЕР ТЕХ ARENADATA Posgres АСТРА Selectel Tarantool VK Object Storage VK Data Platform
Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ГНИВЦ 1С sabyreport Контур Налоговый мониторинг ELMA ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ
HR-Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR Tek Mirapolis sabystaff Контур КЭДО sabyhrm good VK People Hub Talent Skillaz HR Pro HRlink пульс websoft

Ключевые выводы по рынку инфраструктурного ПО для частных облаков

В 2025 г. рынок ПО для частных облаков вырос до 27 млрд руб. (CAGR 21-25 для российских решений: 87%)

Драйверы роста:

- запрос на распределенные вычисления и безопасность
- популяризация гибридных облачных решений
- развитие отечественного ПО для контейнеризации
- развитие подписочной модели потребления в частных облаках

Барьеры:

- снижение инвестиционной активности
- развитие in-house разработки крупных компаний
- высокая кредитная нагрузка у крупных заказчиков оказывает давление на вендоров и формирует отложенный спрос

01

Рост запросов на внутреннего облачного сервис-провайдера с FinOps, SDS и SDN

- Консолидация разрозненного железа в единый ресурсный пул, где внутренние департаменты потребляют инфраструктуру как сервис, а платформа считает потребление, стоимость и утилизацию. Это усиливает спрос на CMS¹: FinOps-биллинг, управление мощностями, SDS/SDN, управление резервированием и перераспределением ресурсов. В условиях дорогого железа ценность такого ПО – прямая экономия за счёт повышения утилизации существующей инфраструктуры

02

Ожидается рост рынка до 128 млрд руб. к 2031 году, CAGR 25-31 составит 29%

- Импортозамещение в 2025 году фактически завершилось в сегментах B2G/B2G+ из-за нормативных требований; ожидается исчерпание основного потенциала импортозамещения к 2028 году в B2B-направлении (в части регулируемого сегмента)

03

Крупнейшие игроки рынка: Basis (22%), Orion soft (17%) и Флант (8%)

Большинство крупнейших игроков присутствуют во всех основных подсегментах рынка

- Basis ориентирован на B2B Ent и B2G, часть ПО поставляется в составе ПАК
- Orion soft специализируется на средних и крупных инсталляциях для клиентов из сегментов B2B Ent. и B2G
- «Флант» предлагает решения для компаний из сегментов B2B Ent. и B2G

04

Контейнеризация растёт быстрее виртуализации, но не заменяет её

- Kubernetes-сегмент развивается быстрее классической виртуализации, потому что новые продукты всё чаще изначально создаются в cloud-native архитектуре и выходят в контейнерной среде. При этом рост спроса на контейнеризацию не отменяет спрос на виртуализацию

05

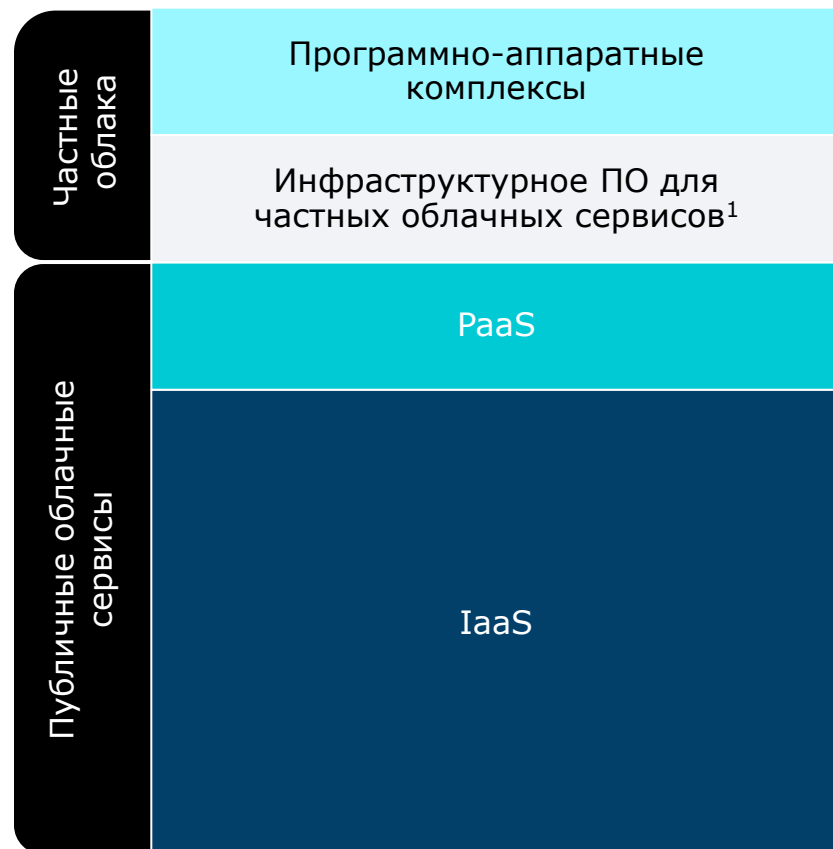
Методологический подход к оценке

- 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



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

Рынок управления инфраструктурой и платформенных сервисов



Категории анализируемого сегмента

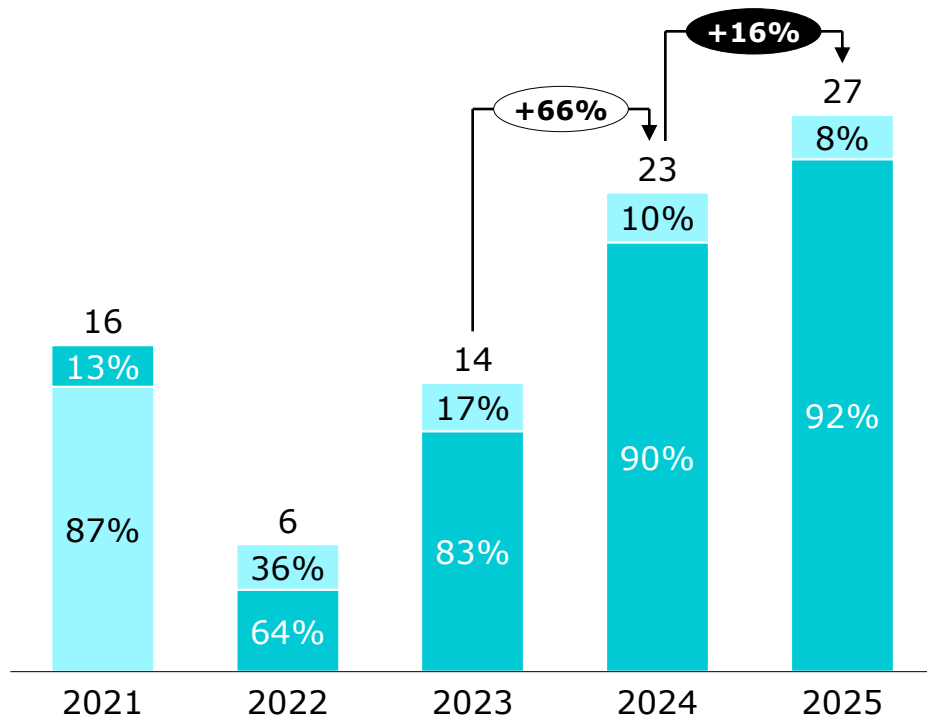
- 01 ПО для базовой виртуализации** – выделяет виртуальную среду на уровне сервера, включает софт для VDI
- 02 ПО для виртуализации сетей** – организует виртуализацию на уровне сети (SDN / NFV)
- 03 ПО для построения частного облака** – задает облачную инфраструктуру в выделенной виртуальной среде
-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

1 – включает универсальное ПО, используемое в том числе в рамках публичных облаков

Рынок ПО для частных облаков вырос в 2025 г. на 16%. Сохраняется высокий приоритет развития сегмента за счет регуляторного стимула

Объем сегмента инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов в 2021-2025 гг., млрд руб.

■ Российские вендоры ■ Зарубежные вендоры



CAGR
21-25

-37%

87%

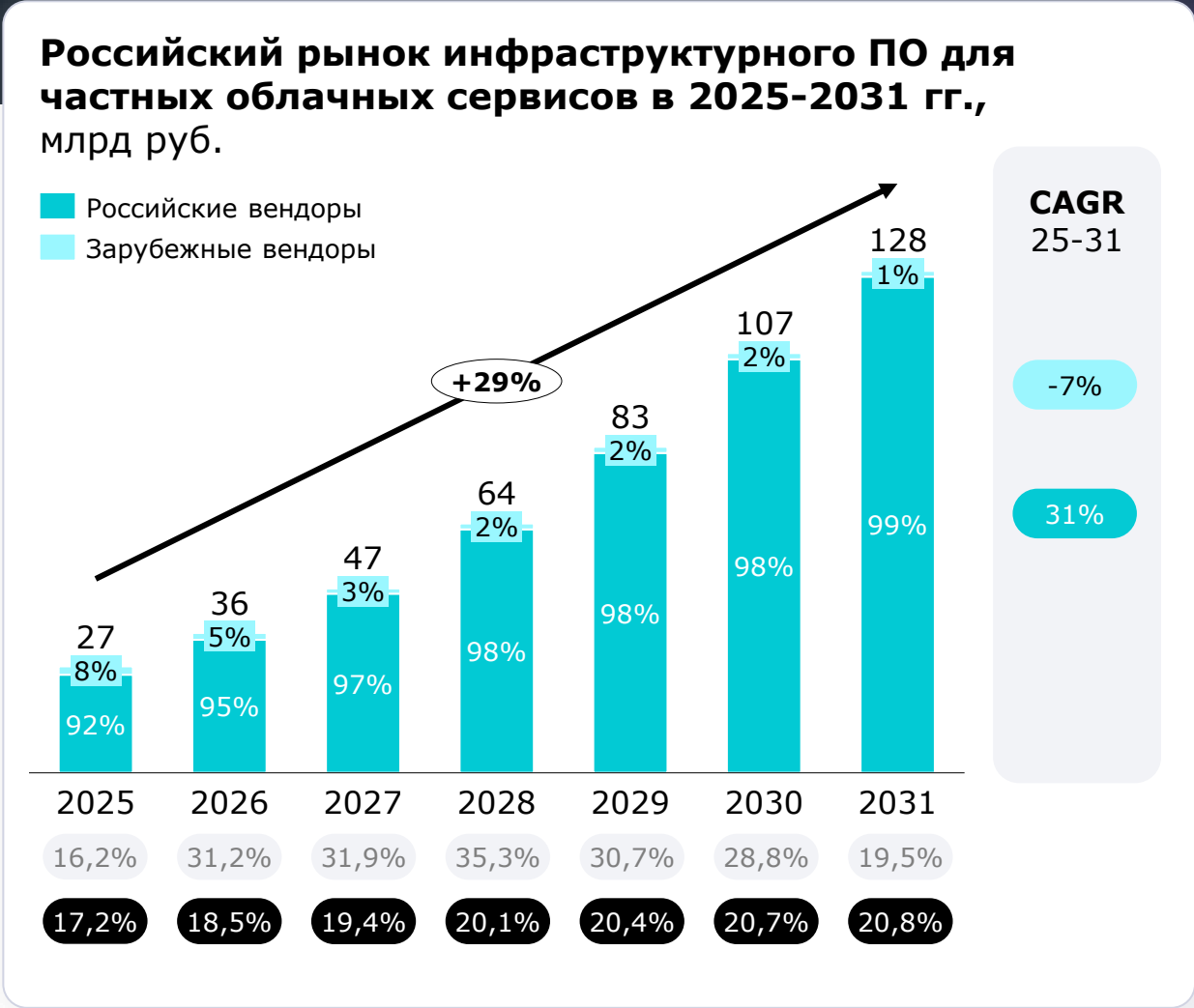
Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и начале 2026 г.

Крупные компании консолидируют разрозненное железо в единый ресурсный пул, где подразделения потребляют инфраструктуру как сервис, а платформа считает загрузку и стоимость ресурсов. Это усиливает спрос на SDS/SDN-решения с FinOps-биллингом, управлением мощностями и перераспределением ресурсов. В условиях дорогого железа ключевая ценность таких платформ – прямая экономия CAPEX

Рост контейнеризации как прикладного слоя частного облака: контейнеризация растет быстрее классической виртуализации за счёт спроса на быстрый вывод продуктов, переносимость решений между средами и развитие новых cloud-native приложений. При этом контейнеризация не заменяет виртуализацию полностью, а становится верхним прикладным слоем on-premise платформы

Развитие ПО для виртуализации российскими вендорами: активизация на рынке более десятка отечественных игроков способствует его быстрому восстановлению и дальнейшему развитию после ухода зарубежных лидеров. Доля отечественных решений выросла с 13% в 2021 г. до 92% в 2025 г.

Объем рынка инфраструктурного ПО для частных облачных сервисов в 2031 г. составит 128 млрд руб., CAGR за 2025-2031 годы составит 29%



Движущие факторы

Регуляторное давление на КИИ и регулируемый сегмент. Одним из главных драйверов спроса на on-prem платформы останется необходимость использовать отечественные сертифицированные ФСТЭК-решения в регулируемых контурах on-prem. В результате, будет сохраняться высокий спрос на российские решения для управления частной облачной инфраструктурой

Обновление серверного парка и новая волна импортозамещения виртуализации. В 2028 г. ожидается пик спроса на виртуализацию за счёт совпадения двух циклов: естественного обновления (жизненного цикла) серверного оборудования, закупленного в 2022-2023 гг. и регуляторных дедлайнов по замещению иностранного ПО. При замене железа заказчики будут одновременно менять слой виртуализации, поскольку старое ПО нельзя будет бесшовно продлить и перенести на новую инфраструктуру. Это создаст спрос на полный on-prem стек управления вычислениями, сетью, хранением и резервированием

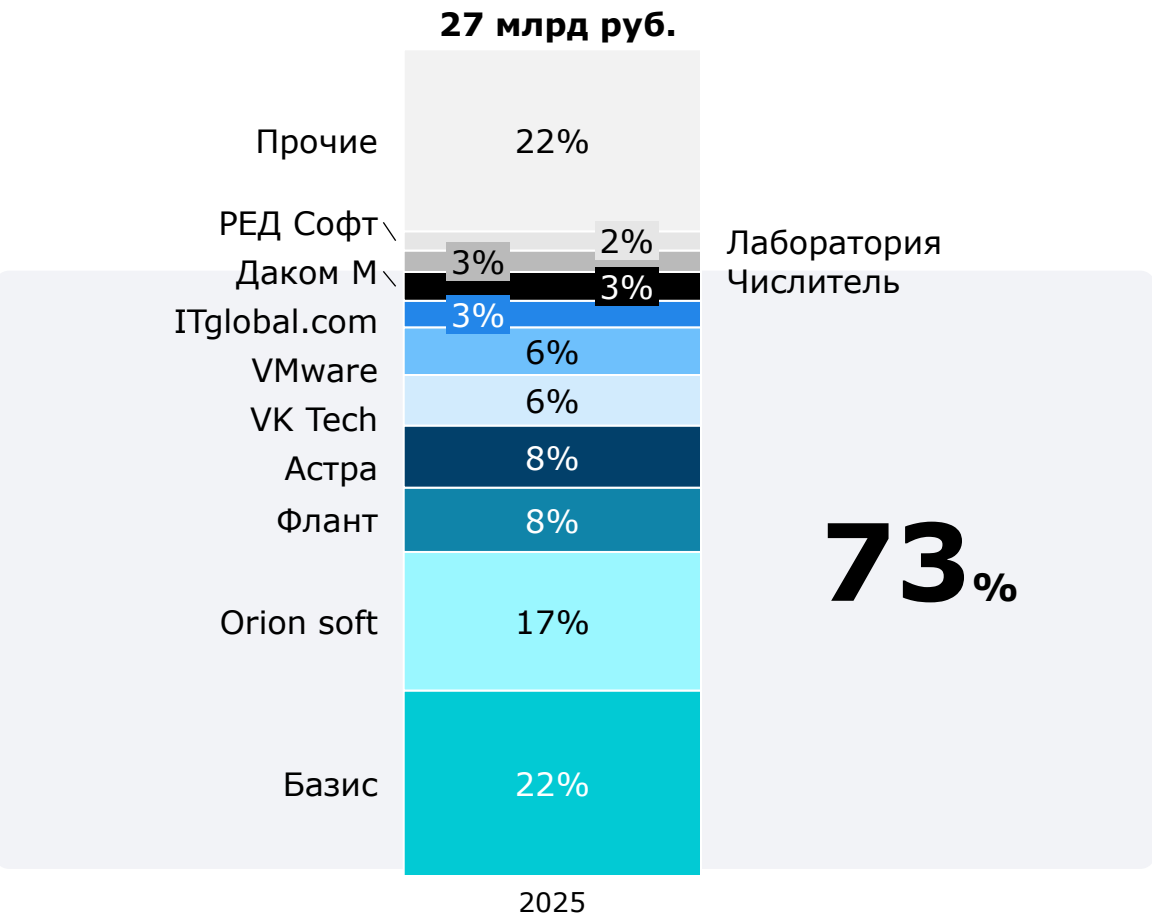
Переход от голой виртуализации к комплексной инфраструктурной платформе. Заказчики всё меньше воспринимают виртуализацию как отдельный гипервизор и всё чаще ожидают единую платформу. Рост рынка будет обеспечиваться расширением среднего чека: вендоры будут продавать не один продукт, а комплексный on-prem стек

xx% - рост анализируемого рынка г./г. xx% - доля от рынка публичных облачных сервисов¹

1 – включая не анализируемые сегменты рынка публичных облачных сервисов

73% рынка занимают восемь крупнейших игроков, которые фокусируются на сегментах B2B Enterprise и B2G+

Структура анализируемых сегментов рынка ПО для частных облаков по выручке в 2025 г., %



	Фокус на сегментах			Динамика выручки в 2024-2025 гг.	
	B2G	B2B Ent & B2G+	B2B SMB		
				↑	27% ²
				↑	47%
				↑	197%
				↓	-16%
				↓	-34%
				↑	18%
				↑	23%
				↑	4%

1 – выручка от продажи ПО vStack, вендора внутри группы Itglobal.com; 2 – В декабрьской версии отчета за 2025 г. выручка «Базис» в сегменте ПО для частных облаков была оценена экспертно. После получения фактических данных, превысивших первоначальную оценку, показатель за 2024 г. был скорректирован в большую сторону. В результате динамика выручки «Базис» в сегменте ПО для частных облаков в 2025 г. составила 27%

Источник: СПАРК, сайты компаний, интервью с экспертами, открытые источники, анализ Strategy Partners

Содержание

Резюме 4-5

Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО 6-17

**Обзор российского рынка корпоративного
ПО в разрезе продуктовых сегментов 18-59**

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

Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г. 60-73

Приложение 74-88



Сегмент: Корпоративная связь и продуктивность

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM beeline cloud K2 CLOUD Selectel MWS TI Облако
ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware СФЛАНТ АСТРА VK Cloud
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 - Онлайн-доски	Яндекс 360 VK WorkSpace P7-ОФИС Google Workspace COMMuniGate PRO sabymy МойОфис IVA TECHNOLOGIES Контур Толк zoom Office D3ON МТС ЛИНК Microsoft 365
Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE Yandex Cloud СБЕР TEX ARENADATA Posgres АСТРА Selectel Tarantool VK Object Storage VK Data Platform
Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ГНИВЦ 1С sabyreport Контур Налоговый мониторинг ELMA ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ
HR-Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR Tek Mirapolis sabystaff Контур КЭДО sabyhrm goodt VK People Hub Talent Skillaz HR Pro HRlink пульс websoft

Ключевые выводы по рынку корпоративной связи и продуктивности

В 2025 г. рынок корпоративной связи и продуктивности вырос до 40 млрд рублей (CAGR 21-25: -11%)

Драйверы роста:

- усиление требований к безопасности коммуникаций
- рост функциональной зрелости российских решений

Барьеры:

- бюджетные ограничения заказчиков, использование иностранного ПО без оплаты
- сопротивление персонала
- сложность миграции систем

01

Наблюдается переход от отдельных продуктов к единой цифровой среде для работы сотрудников

- Рынок постепенно уходит от логики отдельных функций от разных вендоров. В один контур начинают объединяться корпоративная почта, календарь, чаты, ВКС, офисные редакторы, управление проектами, ЕММ и защищённый доступ с разных устройств. Это расширяет адресуемый рынок и позволяет вендорам претендовать на весь контур корпоративной продуктивности

02

Ожидается рост рынка до 127 млрд руб. к 2031 году, CAGR 25-31 составит 22%

- В 2025 году значительное количество компаний сохранили работу на иностранных решениях, что формирует отложенный спрос. К 2028-2029 гг. рост закупок офисного ПО ускорится благодаря повышению функциональной зрелости российских решений и доверия к вендорам

03

Крупнейшие игроки рынка в сегменте корпоративной связи: Яндекс 360 (36%), VK WorkSpace (20%), IVA Technologies (8%)

- Яндекс 360 предоставляет экосистему сервисов для бизнесов любых размеров, включая SMB
- VK WorkSpace предоставляет сервисы для B2G, B2B Ent. и B2B SMB
- IVA Technologies фокусируется на решениях для B2B Ent.

Крупнейшие игроки рынка в сегменте офисного ПО: Р7 (36%), МойОфис (11%), Microsoft (8%)

04

Встраивание ИИ в продукты продуктивности как новый функциональный стандарт

- ИИ переходит из экспериментальной зоны в продуктовый roadmap корпоративных коммуникаций: в фокусе транскрибация ВКС, суммаризация встреч и переписки, семантический поиск и интеллектуальная фильтрация писем. Для рынка это означает, что ИИ-функции становятся не отдельной "надстройкой", а частью базового функционала и помогают тратить меньше времени на рутину, обеспечивать высокую скорость принятия решений, меньше потерь контекста и ошибок в передаче задач

05

Методологический подход к оценке

- Сегмент Корпоративной связи и взаимодействия включает ВКС, корпоративные мессенджеры, корпоративную почту, файлохранилища, сервисы управления задачами и облачные сервисы работы с документами
- Сегмент Офисного ПО включает ПО для работы с документами, используемое в формате on-premise



Рынок корпоративной связи и продуктивности продолжил рост (+28%) в 2025 г., превысив темп роста 2024 г., и составил 40 млрд рублей

Объем анализируемых сегментов рынка корп. связи и продуктивности в 2021-2025 гг., млрд руб.



Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и начале 2026 г.

Безопасность информации и данных выходит на первое место среди критериев выбора коммуникационных решений для среднего и крупного бизнеса. Это связано с резким ростом числа кибератак (+42% в 2025 году) и их смещением от кражи данных к уничтожению инфраструктуры. Заказчики требуют прозрачности архитектуры защиты, аудитов и сертификатов

Компании продолжают расширять продуктовые линейки: вендоры продолжают развивать экосистемы, где коммуникации, совместная работа с документами и управление проектами интегрированы в одну платформу

Развитие ИИ-функционала сервисов. Наиболее востребованы функции суммаризации и транскрипции встреч, интеллектуальный антиспам, автоматическое структурирование переписки и контента

Построение заказчиками внутри себя единого ИТ-ландшафта из российских решений. В частности, ускоренная замена иностранного оборудования для ВКС: оборудование и соответствующее ПО заменяются до фактического устаревания

Лидеры рынка растут в условиях нестабильности конкурентной среды: крупнейшие игроки в сегменте «Корпоративной связи и продуктивности» наращивают доли рынка, в 2024 г. топ-5 компаний занимали 50% рынка, в 2025 г. на топ-5 игроков пришлось 65%

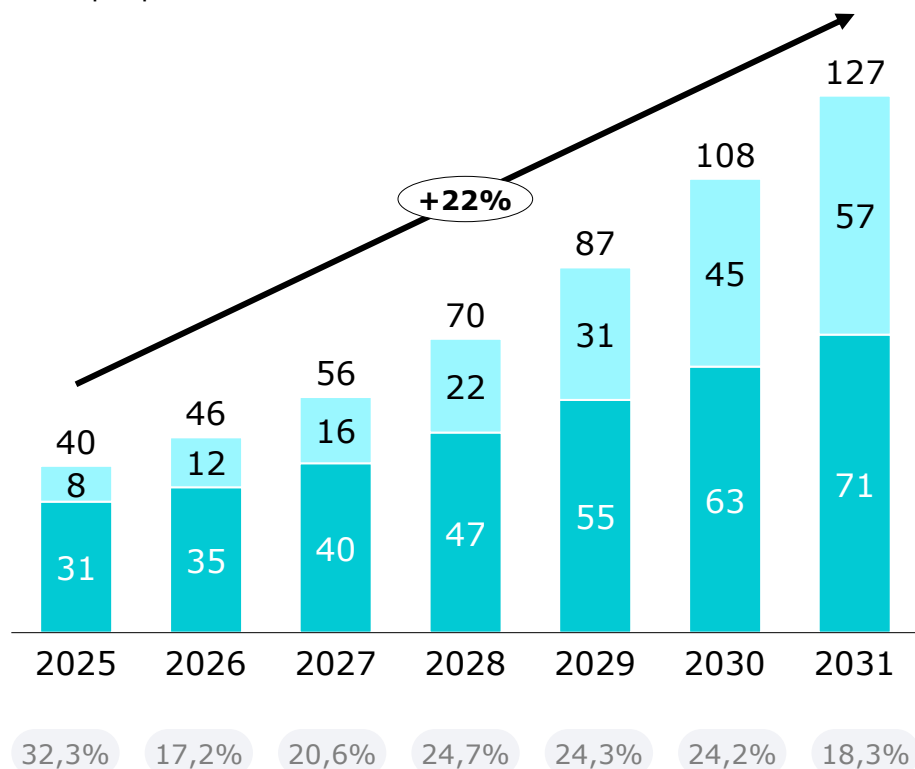
xx% - рост анализируемого рынка г./г.

Сегмент корпоративной связи и продуктивности будет расти со среднегодовым темпом роста в 22% в 2025-2031 гг. и составит 127 млрд руб. к 2031 г.

Российский рынок корпоративной связи и продуктивности в 2025-2031 гг., млрд руб.

Офисное ПО

Корпоративная связь и взаимодействие



CAGR
25-31

37%

15%

Движущие факторы

Рынок корпоративной связи и взаимодействия будет расти за счет повышения уровня проникновения данного класса решений в бизнес-процессы организаций, развития продуктов российских вендоров, гонки функциональности за счет внедрения решений на базе ИИ

Существенные **бюджетные ограничения** у большей части заказчиков, связанные с высокой ключевой ставкой, долговой нагрузкой, а также приоритетом развития и замещения иных классов ПО, как ожидается, **замедлят темпы роста рынка в 2026 г. и частично в 2027 г.**

Рост закупок офисного ПО ускорится на горизонте 2028-2029 гг., что будет обусловлено ростом функциональной зрелости российских решений, формированием достаточного уровня доверия как к продукту, так и к устойчивости вендоров со стороны российских потребителей

Сохраняется большой потенциал замещения решений Microsoft в сфере офисного ПО. Толерантность потребителей к рискам применения иностранного ПО снижается

Российский рынок корпоративной связи и продуктивности, вкл. отложенный спрос, в 2021-2031 гг., млрд руб.



CAGR
21-31

3%

14%

Особенности роста

Иностранные решения сохраняют присутствие в накопленном объеме рынка офисного ПО

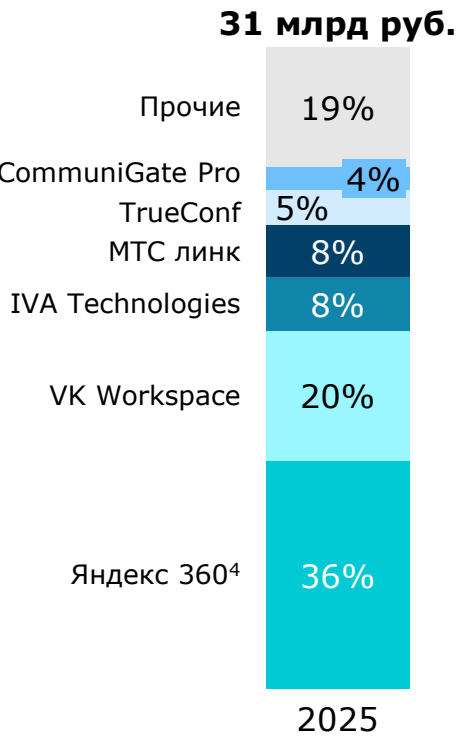
Вынужденный переход с иностранных и неподдерживаемых решений. Ключевым драйвером станет постепенный отказ компаний от Microsoft Exchange, сервисов Microsoft Office и других решений без полноценной поддержки. Прекращение поддержки Microsoft Exchange Server 2016 и 2019 и связанные с этим риски ИБ будут в 2027-2028 гг. переводить миграцию из статуса «можно отложить» в статус «критическая уязвимость»

Унификация коммуникационного ландшафта на фоне консолидации рынка. По мере развития стратегических партнёрств и сделок M&A, вендоры и заказчики будут стремиться привести разрозненные коммуникационные системы к единому стандарту

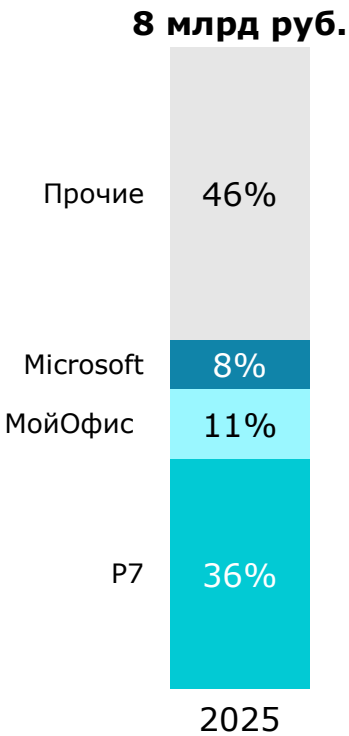
В сегменте наблюдается высокий уровень концентрации – более 60% рынка занимают 5 крупнейших игроков

Структура анализируемых сегментов рынка корп. связи и продуктивности по игрокам в 2025 г., %

Корпоративная связь и взаимодействие:



Офисное ПО:



	Фокус на сегментах ²			Динамика выручки ³ в 2024-2025 гг.	
	B2G	B2B Ent & B2G+	B2B SMB		
Яндекс 360				↑	62%
VK WorkSpace				↑	75%
Р7-ОФИС				↑	3%
IVA TECHNOLOGIES				↓	-4%
МойОфис				↓	-50%
Microsoft ¹				↓	-50%
zoom				↓	-20%
Google Workspace				↓	-36%

1 – Microsoft 365 (включая MS Teams) + Office; 2 – на основании интервью с экспертами и интеграторами; 3 – рассматривается выручка на российском рынке в анализируемом сегменте; 4 – доля Яндекс 360 изменилась относительно доли, определенной в 2024 г., так как выручка компании была очищена от B2C сегмента, который не входит в периметр анализа

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
• Публичные облачные сервисы • ПО для частных облаков • Корпоративная связь и продуктивность • Управление данными • Налоговый мониторинг • HR-Tech	
Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88



Сегмент: Управление данными

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы 01	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex CloudITGLOBAL.COMManaged IT, WorldwideРТК-ЦОДVK Cloud beeline cloudK2 CLOUDSelectelMWS+ТИ Облако
ПО для частных облаков 02	Виртуализация, контейнеризация	BASISO10N SOFTvmwareСФЛАНТАСТРАVK Cloud
Корпоративная связь и продуктивность 03	- Пакеты из редакторов документов и коммуникационных программ - Сервисы корпоративных коммуникаций - Сервисы управления задачами - Редакторы для работы с текстом / таблицами / презентациями - Диски - Онлайн-доски	Яндекс 360CommuniGate КонтурТолкМТС ЛИНК VK WorkSpaceSabyMyZoomMicrosoft 365 Р7-ОФИСМойОфисOfficeDjron Google WorkspaceIVA
Управление данными 04	СУБД, платформы управления данными, хранилища данных	ORACLEYandex CloudСБЕР TEXVK Object Storage ARENA DATAPosgresАСТРАSelectelTarantoolVK Data Platform
Налоговый мониторинг 05	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax ComplianceГНИВЦ1С+ТИКонтурНалоговый мониторинг SabyreportELMAФилософия.ИТРОСАТОМ
HR-Tech 06	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR TekMirapolisSabystaffКонтурКЭДОSabyhrm gootVK People Hub TalentSkillazHR ProHRlinkПУЛЬС websoft

Ключевые выводы по рынку управления данными

В 2025 г. рынок управления данными вырос до 53 млрд руб. (CAGR 21-25: 0,4%)

Драйверы роста:

- рост ценности данных и распространение data-driven культуры
- активное внедрение ИИ
- запрос на OPEX вместо CAPEX

Барьеры:

- сокращение бюджетов крупных операторов ИТ-инфраструктуры
- сохранение западных решений

01

На рынке управления данными усиливается ценовая конкуренция

- Заказчики сравнивают стоимость решений, требуют рассрочки, подписочные модели оплаты и поэтапное внедрение. В этих условиях важным фактором роста продаж для вендоров становится не только функциональность продукта, но и способность снизить нагрузку на бюджет заказчика через гибкие схемы оплаты, OPEX-модели, пакетные предложения, оптимизацию TCO и возможность растянуть миграцию во времени

02

Ожидается рост рынка до 132 млрд руб. к 2031 году, CAGR 25-31 составит 16%

- Несмотря на уже пройденную волну импортозамещения, значительная часть западных СУБД всё ещё остается в эксплуатации, особенно в средах с высокими нагрузками
- Дальнейший спрос будет формироваться не вокруг простых миграций, а вокруг сложных проектов замещения критичных систем, где требуются производительность, отказоустойчивость и глубокая совместимость

03

Крупнейшие российские игроки рынка: Arenadata (13%), Postgres Professional (12%), Yandex Cloud (10%)

- Postgres Professional и Arenadata ориентированы на крупных заказчиков из B2B Ent., B2G+ и B2G-сегментов
- Yandex Cloud также предлагает решения для сегмента SMB

04

Рост требований к зрелости и экономической эффективности использования данных

- Этап, когда можно было предложить российскую обвязку вокруг open-source и рассчитывать на спрос, закончился. Заказчики начинают требовать не просто реестровый статус, а полноценную промышленную зрелость: поддержку тяжелых нагрузок, надежную эксплуатацию, сервисную поддержку, инструменты миграции и поддержку вендора, а также доказанные экономические эффекты от внедрения

05

Методологический подход к оценке

- Сегмент управления данными включает дата-платформы для работы с данными, системы управления базами данных и хранилища данных (объектные, файловые, блочные)
- В сегмент входят on-premise и on-cloud решения по управлению данными



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

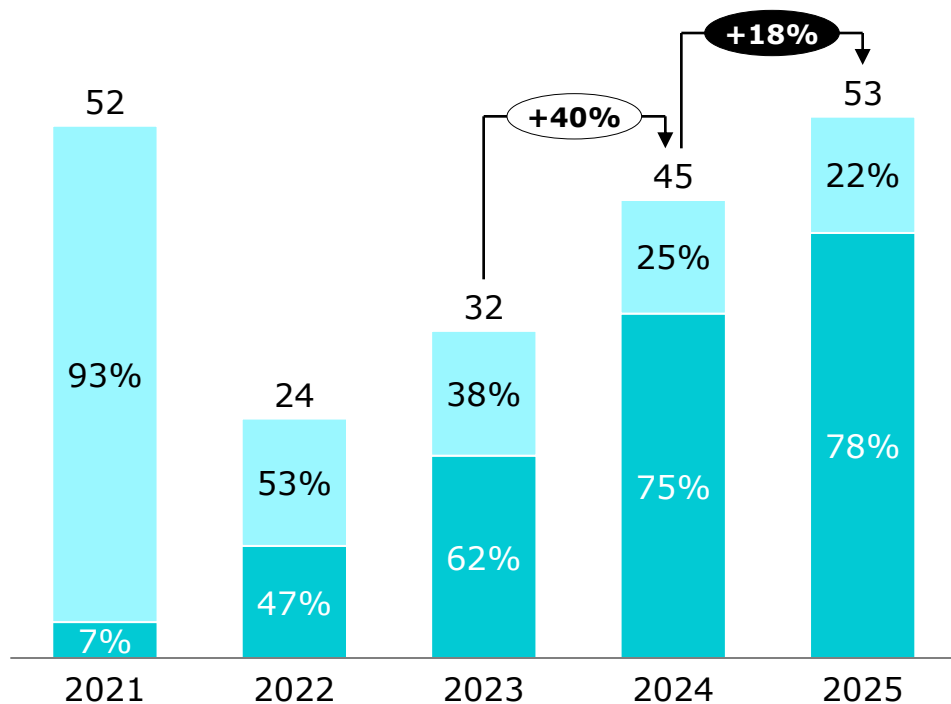
	Дата-платформа 	Система управления базами данных (СУБД) 	Хранилище данных ⁷ 
Характеристика 	Инфраструктура для работы с данными, которая объединяет инструменты для их хранения, обработки и анализа Может включать следующие инструменты: • Источники данных • Загрузка и трансформация (ETL²) • Хранение и обработка • Доступ к данным • Управление метаданными	Обеспечивает хранение, управление и обработку данных, позволяя их легко находить, изменять и анализировать • Общего назначения (RDBMS, ORDBMS)⁴ • Аналитические (реляционные и высокодоступные) • Резидентные (In-memory) • Прочие (графовые, документные, мультимодельные)	Программное обеспечение, которое используется для сохранения, организации и управления данными • 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 Platform³ Платформа данных Yandex Cloud  ARENADATA	 PostgresPro  Tarantool³  tantor⁶  PLATFORM V Pangolin DB⁵  YDB  PICODATA	 VK Object Storage³  Selectel  TATLIN.OBJECT Yandex Object Storage

1 - для отражения вендора, у которого отсутствует отдельный логотип продукта, используется общий логотип компании; 2 – Extract, Transform, Load – извлечение, преобразование, загрузка; 3 – продукт VK Tech; 4 – RDBMS (Relational database management system), ORDBMS (Object-relational database management system); 5 – продукт СберТеха; 6 – продукт ГК «Астра»; 7 – варианты поставки: облачное хранилище, хранилище в локальном ЦОДе, хранилище в составе ПАК
 Источник: анализ Strategy Partners

В 2025 году рынок продолжил расти, превысив уровень 2021 года – темп роста в 2025 г. составил 18%

Динамика рынка управления данными в 2021-2025 гг., млрд руб.

Зарубежные вендоры Российские вендоры



CAGR
21-25

-30%

86%

Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и начале 2026 г.

Растут требования к зрелости и экономической эффективности решений для управления данными. Заказчикам уже недостаточно российского статуса или open-source обвязки: они ожидают промышленную надежность, поддержку тяжелых нагрузок, понятную миграцию, вендорскую поддержку и доказанный эффект для повышения эффективности и снижения затрат

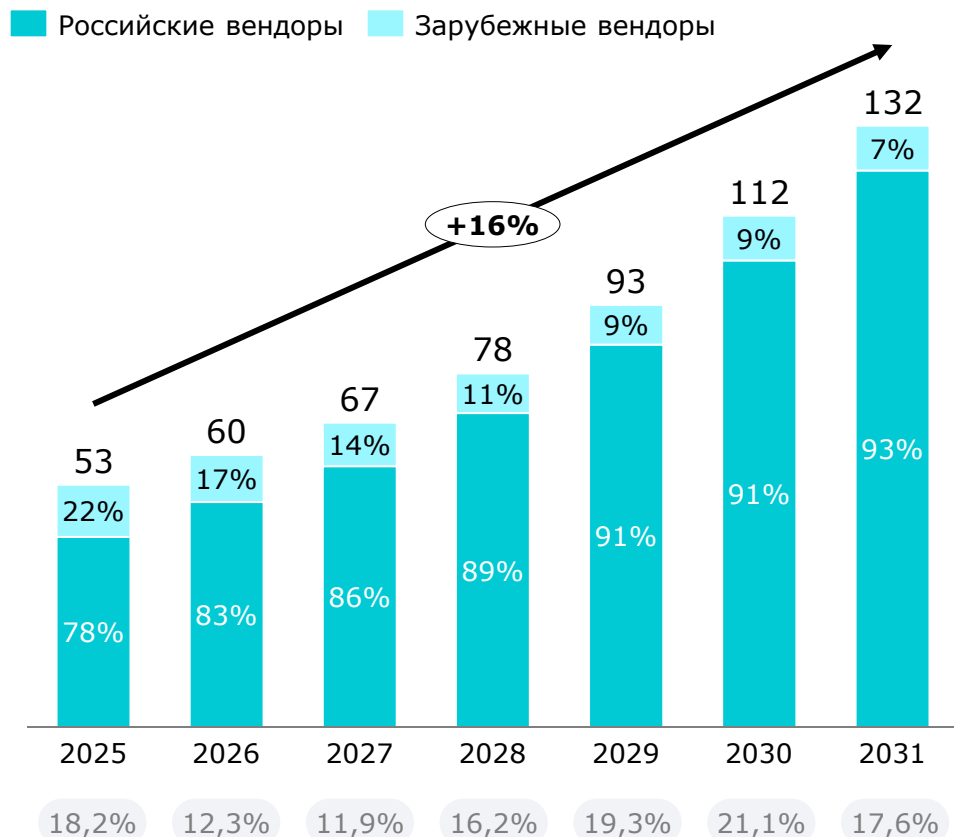
В условиях дефицита бюджетов у заказчиков и наличия схожих рыночных и инсорсных решений **на рынке ужесточается ценовая конкуренция.** Для вендоров выросло значение не только функциональности решений, но и способности сделать покупку финансово удобной: снизить единовременную нагрузку, растянуть проект во времени и т.д.

Подсегмент дата-платформ растёт быстрее прочих сегментов (рост в 2025 г. на 236% по отношению к 2024 г.), что во многом обусловлено запросом на поддержку технологий на базе ИИ, однако специфика их применения и стоимость ограничивают спектр внедрений

После волны импортозамещения в 2022-2024 гг. **часть рынка перешла в режим эксплуатации ранее закупленного ПО без значительного потока рекуррентных платежей.** Реакцией вендоров является повышение цен выше инфляции для сохранения потока средств на развитие продуктов и для повышения устойчивости их бизнеса

Рынок управления данными к 2031 году достигнет 132 млрд руб., среднегодовой темп роста составит 16%, темп роста отечественных вендоров – 20%

Российский рынок управления данными в 2025-2031 гг., млрд руб.



Движущие факторы

Рост ценности данных и развитие ИИ-проектов. Данные становятся базовым ресурсом для ИИ, аналитики, персонализации, автоматизации и новых цифровых продуктов. Быстрее других сегментов будут расти дата-платформы: заказчикам нужны не только СУБД, но и инструменты хранения, обработки, интеграции, подготовки и управления данными для ИИ-проектов

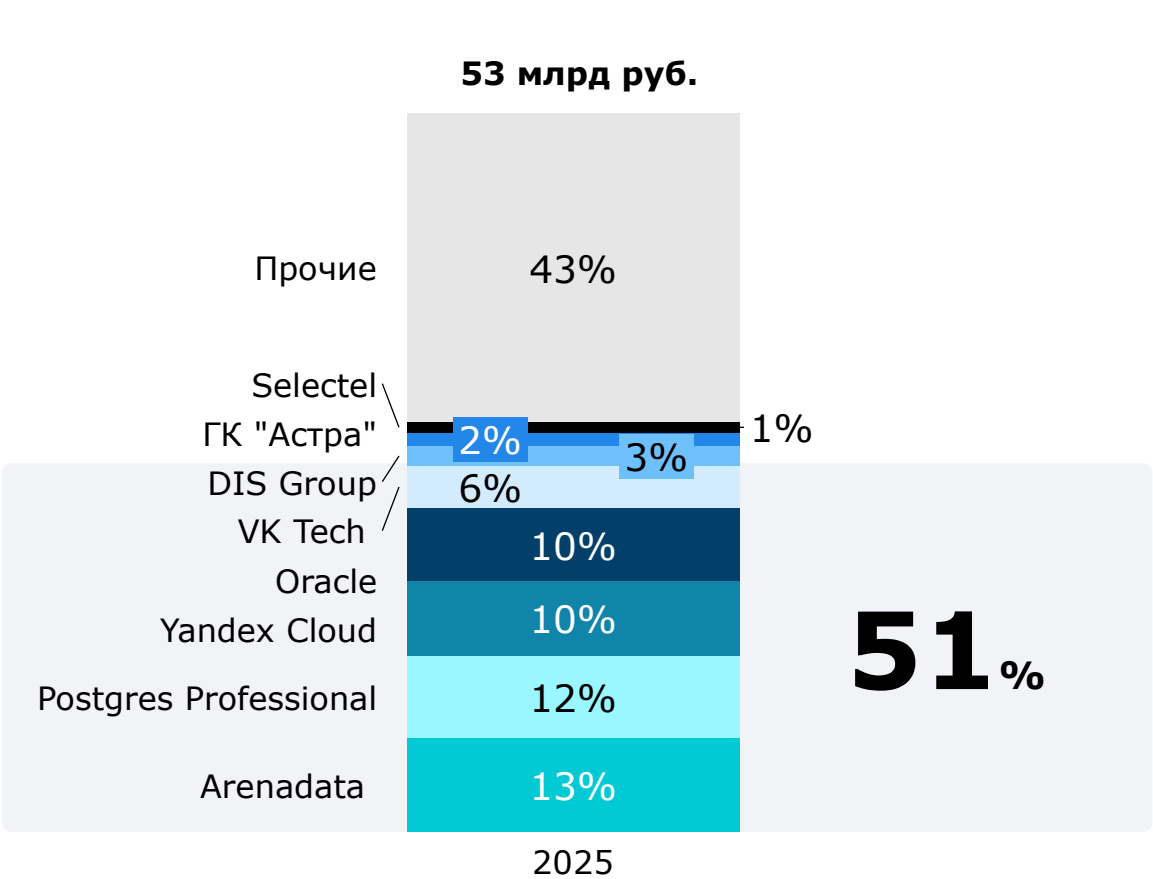
Рост рынка умеренно замедляется в 2025-2027 гг. в связи с сокращением бюджетов крупных операторов ИТ-инфраструктуры, однако необходимость развития систем работы с данными для основного бизнеса заказчиков демонстрирует сохранение проектов по переходу на российские решения практически без их «заморозки». Объемы внедрений будут частично смещены на 1,5-2 года

Темпы роста рынка с 2028 года ускорятся до 16-21% в год. По мере восстановления платежеспособного спроса рынок получит дополнительную возможность для реализации ранее начатых проектов миграции на российские решения

xx% - рост анализируемого рынка г./г.

51% рынка управления данными в 2025 году занимали 5 вендоров

Структура рынка управления данными по выручке вендоров в 2025 г., %



	Фокус на сегментах				Динамика выручки в 2024-2025 гг.
	B2G	B2G+	B2B Ent	B2B SMB	
ARENADATA					↑ 27%
Postgres					↓ -34%
Yandex Cloud					↑ 47%
ORACLE					↓ -10%
tech					↑ 21%
DIS GROUP					↑ н/д
АСТРА					↓ -26%
Selectel					↑ 64%

Содержание

Резюме 4-5

Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО 6-17

**Обзор российского рынка корпоративного
ПО в разрезе продуктовых сегментов 18-59**

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

Анализ сделок М&А на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г. 60-73

Приложение 74-88



Сегмент: Налоговый мониторинг

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS)	Yandex Cloud, ITGLOBAL.COM, РТК-ЦОД, VK Cloud
01	Платформенные сервисы (PaaS)	beeline cloud, K2 CLOUD, Selectel, MWS, TI Облако
ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS, ORION SOFT, vmware, СО ФЛАНТ, АСТРА, VK Cloud
02	Корпоративная связь и продуктивность	Яндекс 360, CommuniGate, Контур Толк, МТС ЛИНК, VK WorkSpace, sabymy, zoom, Microsoft 365, Р7-ОФИС, МойОфис, Office, D3ON, Google Workspace, IVA TECHNOLOGIES
03	Управление данными	СУБД, платформы управления данными
04	Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга
05	HR-Tech	Кадровый электронный документооборот
06	Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCM)	Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCM)

Ключевые выводы по рынку налогового мониторинга

В 2025 году рынок налогового мониторинга вырос до 5,8 млрд руб. (CAGR 21-25: 18%)

Драйверы роста:

- ежегодный рост числа организаций, подключающихся к налоговому мониторингу
- расширение ФНС России контура организаций, обязанных внедрять налоговый мониторинг
- рост числа и сложности регламентированных сценариев автоматизированного взаимодействия с ФНС России (интеграции с АИС «Налог-3»)

Барьеры:

- высокая стоимость и дефицит бюджетов на внедрение налогового мониторинга
- нежелание ряда организаций и отраслей вступать в налоговый мониторинг из-за недостаточных преимуществ и сложной для раскрытия сведений структуры бизнеса

01

Продолжение быстрого расширения числа участников налогового мониторинга.

- Рынок в 2025 году продолжил расти за счёт увеличения числа компаний, переходящих в режим налогового мониторинга. Налоговый мониторинг постепенно становится массовым инструментом налогового контроля

02

Ожидается рост рынка до 18,5 млрд руб. к 2031 году, CAGR 2025-2031 составит 21%

- По окончании 2025 года рынок показал замедление динамики. Дополнительное ускорение рынка возможно при усложнении требований ФНС России и при создании условий для ускорения расширения числа участников налогового мониторинга (снижение критериев вступления в налоговый мониторинг, расширение преимуществ от участия, расширение сегмента обязательных участников)

03

Крупнейшие игроки рынка: VK Tech (34%), 1С (26%), Контур (14%)

- VK Tech — гибкое решение с возможностью развертывания в облаке или on-premise, кастомизации под бизнес-процессы крупного бизнеса, поддержкой единых холдинговых внедрений и интеграцией с другими продуктами компании
- 1С предлагает решение, глубоко интегрированное с другими продуктами компании
- Контур предлагает комплексное облачное решение с отчетностью, ЭДО и интеграцией с другими продуктами компании

04

Снижение среднего чека из-за расширения рынка на менее крупные организации

- По мере роста числа участников налогового мониторинга в периметр входят не только крупнейшие компании, но и менее крупные организации, включая дочерние структуры. Это снижает средний чек проекта: рынок становится шире по количеству клиентов, но часть новых внедрений меньше по масштабу, бюджету и сложности по сравнению с первыми крупными проектами

05

Методологический подход к оценке

- Платформы для налогового мониторинга – это витрины данных с выборочным раскрытием отчетности для ФНС и дополнительным функционалом
- Из сегмента исключены услуги по прямой интеграции учетных систем компаний с АИС «Налог-3» без использования витрин данных



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

Финансовые и операционные платформы

Сегменты вне анализа

Анализируемые сегменты



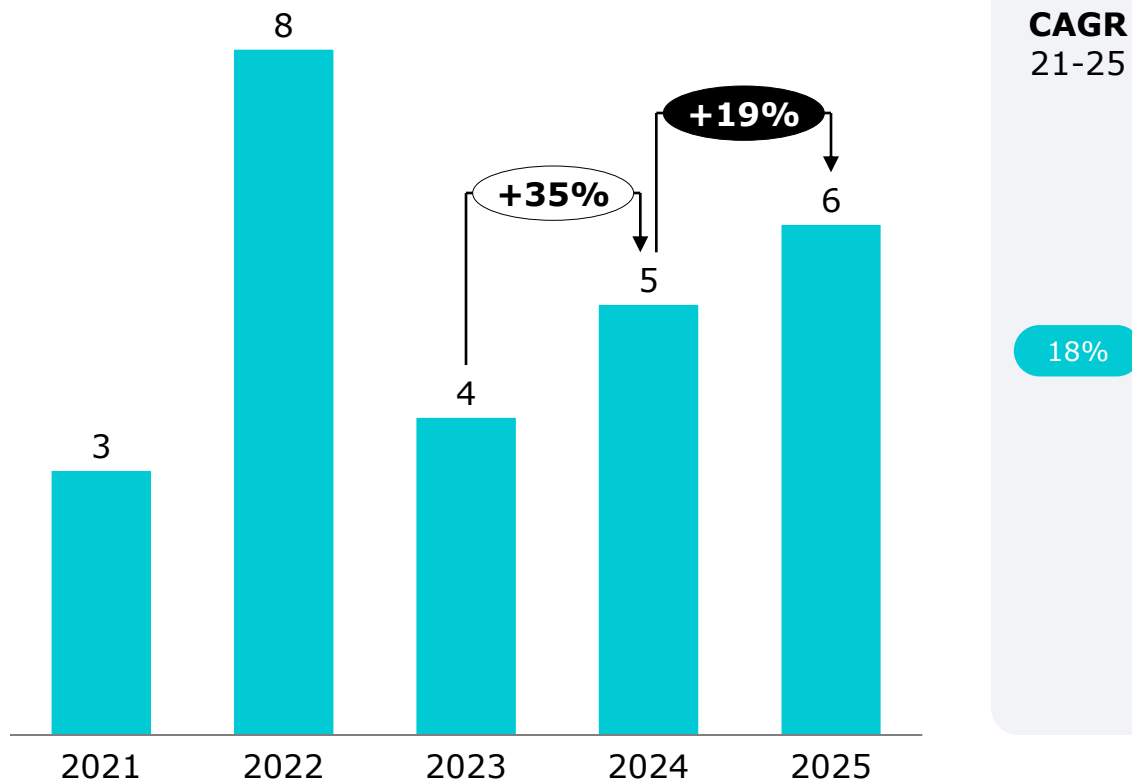
Состав сервисов

- **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 России
- **Вендоры предлагают On-premise, On-cloud и гибридные** форматы поставки в зависимости от требований заказчика
- **Клиентские сегменты:**
 - Крупный бизнес и холдинговые компании (Enterprise)
 - Компании с гос. участием (B2G+)
 - Средний бизнес (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 стал обязательным¹
- Из сегмента **исключены** услуги по прямой интеграции учетных систем компаний с АИС «Налог-3» без использования витрин данных

1 – Контур, ст. 105.26 НК РФ

Объем рынка в 2025 г. – 5,8 млрд руб. CAGR 2021-2025 – 18%. Драйверы – цифровизация налоговой системы, упрощение перехода на налоговый мониторинг

Объем рынка витрин данных в 2021-2025 гг., млрд руб.



Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и начале 2026 г.

В 2025 г. наблюдался **активный рост числа участников** налогового мониторинга на уровне ~140 организаций. Данный рост обусловлен:

- подключением дочерних компаний со стороны холдинговых структур, ранее внедривших решения для налогового мониторинга
- распространением требований к внедрению налогового мониторинга на новые организации (преимущественно меньшие по масштабам бизнеса)
- смягчением критериев доступа к налоговому мониторингу для организаций¹
- применением обязательного участия для подписантов СЗПК²

Замедление динамики роста рынка по окончании 2025 г. обусловлено дефицитом бюджетов, ожиданием удешевления внедрения налогового мониторинга, а также ограниченной заинтересованностью части организаций и отраслей во вступлении в режим

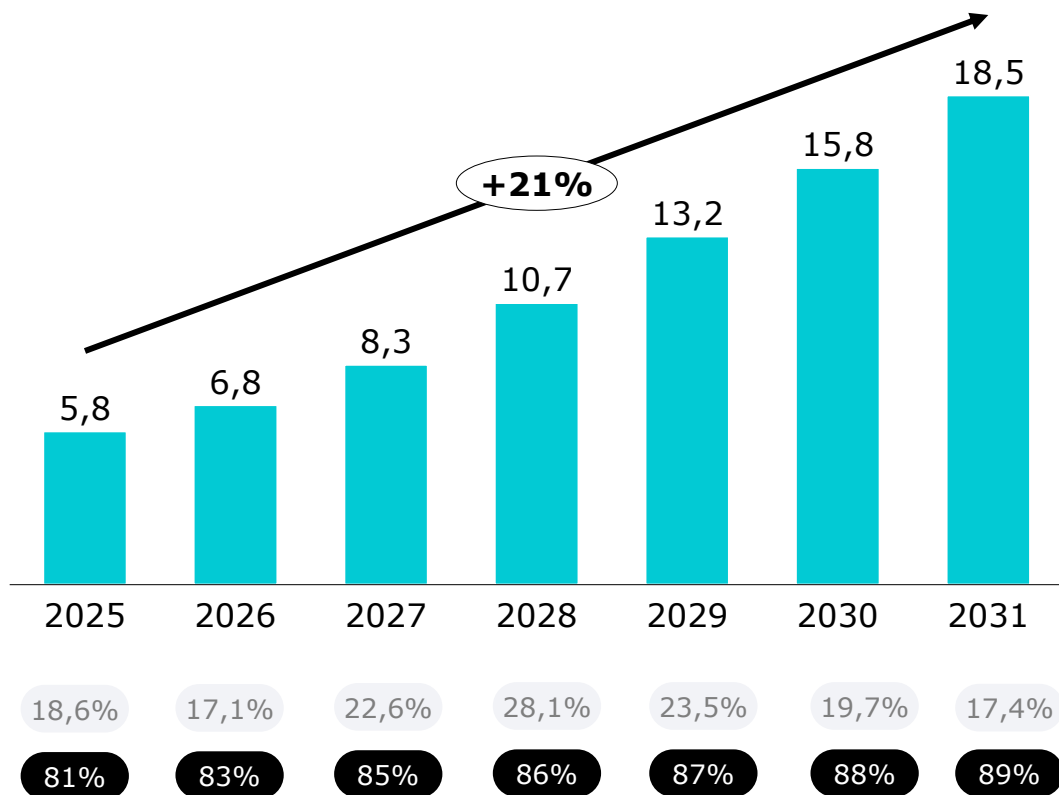
В 2025 году сохраняется высокая доля участников налогового мониторинга, использующих витрины данных (~80% юридических лиц)

Растет количество **сценариев взаимодействия с ФНС России** и растет их техническая сложность: только крупные вендоры смогут соответствовать техническим требованиям

1 – ст. 105.26 НК РФ; 2 – Соглашение о защите и поощрении капиталовложений, №69-ФЗ от 01.04.2020

Объем рынка в 2031 году составит 18,5 млрд руб., CAGR 2025-2031 – 21%, доля проникновения витрин данных увеличится до 89%

Объем российского рынка витрин данных в 2025-2031 годах, млрд руб.



Движущие факторы

Рынок сохраняет значительный потенциал расширения за счет увеличения числа участников налогового мониторинга, реализации отложенного спроса отдельных отраслей, имеющих на начало 2026 г. бюджетные ограничения и не принявших решение о вступлении в налоговый мониторинг, а также распространения требований регулятора на новые категории организаций

Доля B2B SMB в сегменте витрин данных вырастет с 19% в 2025 году до 30% в 2031 году в денежном выражении

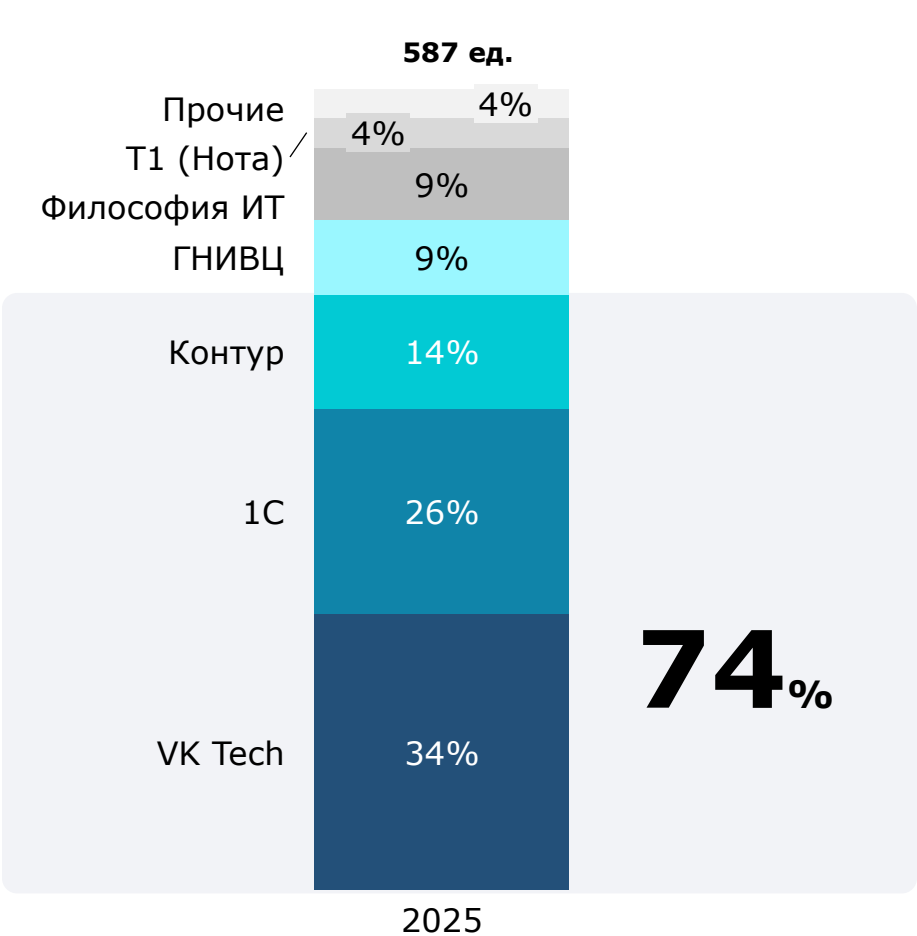
Общее снижение средней стоимости перехода на решения для налогового мониторинга за счет роста доли сегмента потребителей из B2B SMB будет частично компенсироваться ростом стоимости для B2B Ent. за счет предложения большего количества дополнительных функциональных модулей для соответствия требованиям со стороны регуляторов

В 2026-2027 гг. ожидается **активное развитие вендорами основного функционала продуктов** в рамках подготовки к исполнению будущих детализированных требований ФНС России к решениям для налогового мониторинга, а также развитие дополнительных функций (например, проверка транзакционных данных, автоматизация работы с мотивированными мнениями), что повышает ценность решений для участников налогового мониторинга

Проникновение витрин данных вырастет до 89% к 2031 г. на фоне усложнения требований ФНС России и перехода от ТКС к интеграции через сервисы АИС «Налог-3», при этом темпы роста останутся ограниченными высокой стоимостью внедрения

Лидер рынка – VK Tech с 34% всех внедрений витрин данных к 2025 году.
Топ-3 компании занимают 74% рынка

Структура рынка витрин данных для НМ
по кол-ву внедрений на 2025 год, %



	Количество внедрений ¹	B2B Ent & B2G+	B2B SMB	Динамика выручки в 2024-2025 гг.
tech	202			↑ 107%
	151			↓ -0,4%
Контур	83			↑ 16%
ГНИВЦ	55			↑ 11%
ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ	53			↑ 35%
TI	22			↓ -2%
ELMA	6			↓ -47%
saby	10			↑ 11%

1 – Saby – недостаточно данных о количестве клиентов

Источник: доклады ФНС России; данные компаний; рейтинг CNews; рейтинг IaaSaaSaaS

– приоритет – частичный фокус – отсутствует / сегмент вне анализа

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
• Публичные облачные сервисы • ПО для частных облаков • Корпоративная связь и продуктивность • Управление данными • Налоговый мониторинг • HR-Tech	
Анализ сделок M&A на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88



Сегмент: HR-Tech

Сегменты рынка	Состав сервисов	Основные игроки сегмента
Публичные облачные сервисы	Облачная инфраструктура (IaaS) Платформенные сервисы (PaaS)	Yandex Cloud ITGLOBAL.COM beeline cloud K2 CLOUD Selectel MWS TI Облако
ПО для частных облаков	Виртуализация, контейнеризация	BASIS ORION SOFT vmware СФЛАНТ АСТРА VK Cloud
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 - Онлайн-доски	Яндекс 360 VK WorkSpace P7-ОФИС Google Workspace COMMuniGate PRO sabymy МойОфис IVA TECHNOLOGIES Контур Толк zoom Office D3ON МТС ЛИНК Microsoft 365
Управление данными	СУБД, платформы управления данными	ORACLE Yandex Cloud СБЕР TEX ARENADATA Posgres АСТРА Selectel Tarantool VK Object Storage VK Data Platform
Налоговый мониторинг	Платформы для налогового мониторинга	VK Tax Compliance ГНИВЦ 1С sabyreport Контур Налоговый мониторинг ELMA ФИЛОСОФИЯ.ИТ РОСАТОМ
HR-Tech	Кадровый электронный документооборот Оценка и контроль сотрудников (HRMS, HRIS, HCMs)	VK HR Tek Mirapolis sabystaff Контур КЭДО sabyhrm goood VK People Hub Talent Skillaz HR Pro HRlink ПУЛЬС websoft

Ключевые выводы по рынку HR-Tech

В 2025 г. рынок анализируемых сегментов HR-Tech вырос до 14,4 млрд руб. (из них КЭДО¹ 5,8 млрд руб., HRMS² 8,6 млрд руб.) – это 10% от всего рынка HR-Tech, который в 2025 году достиг 147 млрд руб.

Рынок КЭДО рос с CAGR 21-25 47%, рынок отечественных HRMS – с CAGR 21-25 17%

Драйверы:

- рост спроса со стороны отраслей с массовым персоналом и высокой текучестью при сохранении общего дефицита кадров

Барьеры:

- сокращение бюджетов заказчиков

01

Рост проникновения КЭДО за счёт понятного экономического эффекта.

- КЭДО остаётся одним из самых устойчивых сегментов HR-Tech, потому что эффект от внедрения легко обосновать: сокращение бумажного документооборота, ускорение подписания документов, снижение операционной нагрузки на HR и повышение прозрачности процессов. Даже при бюджетном давлении компании скорее сокращают объём внедряемого функционала, чем отказываются от КЭДО полностью

02

Ожидается рост рынка КЭДО до 37 млрд руб. к 2031 году, CAGR 25-31 составит 36%

- Рынок показывает стабильный рост и устойчив к макроэкономической нестабильности

Рынок HRMS к 2031 году составит до 34 млрд руб., CAGR 25-31 составит 26%

- Ожидается, что рынок восстановится после ухода западных вендоров в 2026 году. Ранее спад объема рынка HRMS в 2023 г. относительно 2021 г. составил 36%

03

Крупнейшие игроки рынка: HRLink (10%), Saby (10%), VK Tech (10%)

- HRLink является монопродуктовой компанией, специализирующейся на КЭДО
- Saby ориентирована на SMB-сегмент
- VK Tech предлагает экосистемные продукты, ориентированные на различные сегменты бизнеса

04

Ценовая конкуренция в базовом КЭДО усиливается.

- Заказчики чаще выбирают по стоимости, а вендоры вынуждены снижать цену базовой подписки и предлагать более гибкие условия. В 2025 году средняя стоимость базовой подписки на КЭДО сократилась на 10-20%

05

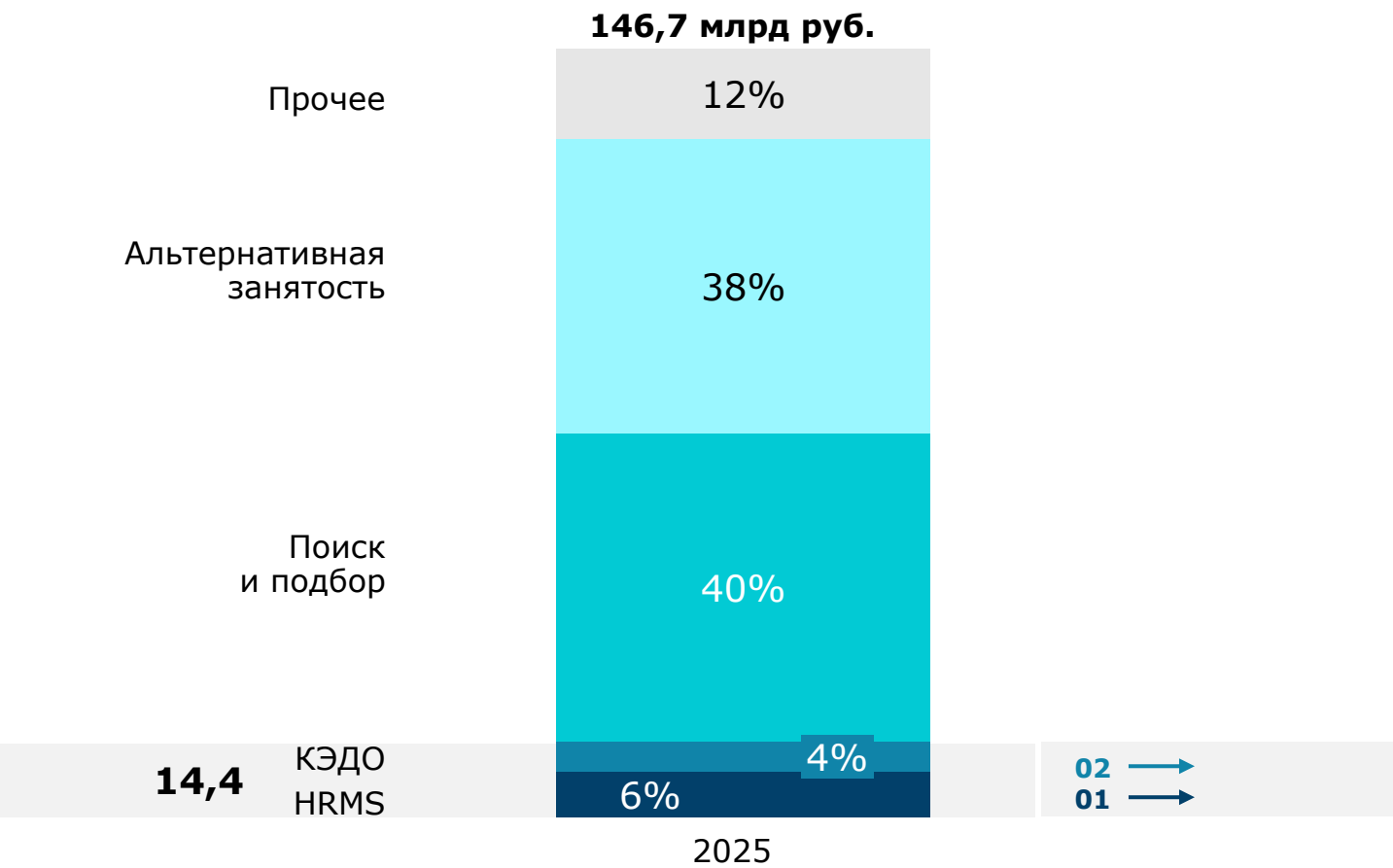
Методологический подход к оценке

- Сегмент HR-Tech рассматривается с точки зрения двух сегментов: «КЭДО» и «HRMS» – систем управления знаниями, персоналом и эффективностью работы персонала



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

Структура рынка HR-Tech в России в 2025 г., млрд руб.



Анализируемые сегменты

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

01

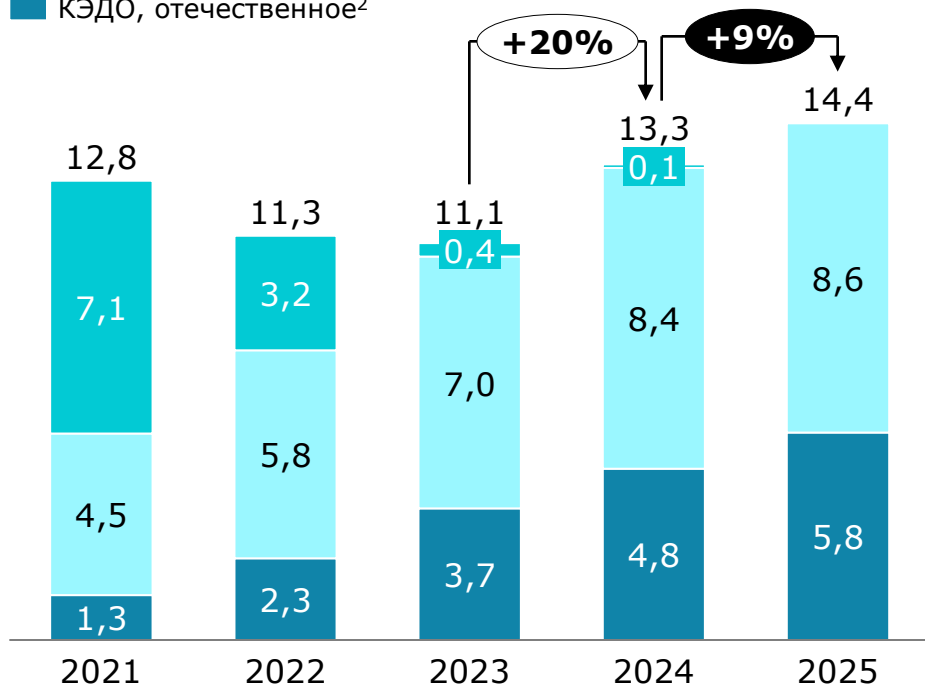
Сегмент «КЭДО» – создание, подписание, использование и хранение кадровой документации в электронном формате без создания бумажных аналогов

02

Анализируемые сегменты HR-Tech ~14,4 млрд руб. в 2025 году, CAGR 21-25: 3%.
Сегмент отечественных решений рос с опережающими темпами – CAGR 21-25: 25%

Объем анализируемых сегментов HR-Tech рынка¹ в 2021-2025 гг., млрд руб.

- HRMS, зарубежное
- HRMS, отечественное
- КЭДО, отечественное²



CAGR
21-25

-100%

17%

47%

Ключевые тенденции рынка в 2025 г. и в начале 2026 г.

Сохраняется общий дефицит кадров: запрос со стороны отраслей с массовым персоналом и высокой текучестью кадров на повышение эффективности работы с персоналом. В частности, наблюдается рост спроса со стороны таких отраслей, как жилищное и инфраструктурное строительство

Рынок КЭДО демонстрирует высокую устойчивость в контексте макроэкономической нестабильности: количество внедрений не снижается, несмотря на давление на рынок дефицита средств у заказчиков. Этот фактор обеспечивается понятным для заказчиков сроком и моделью возврата инвестиций в продукт

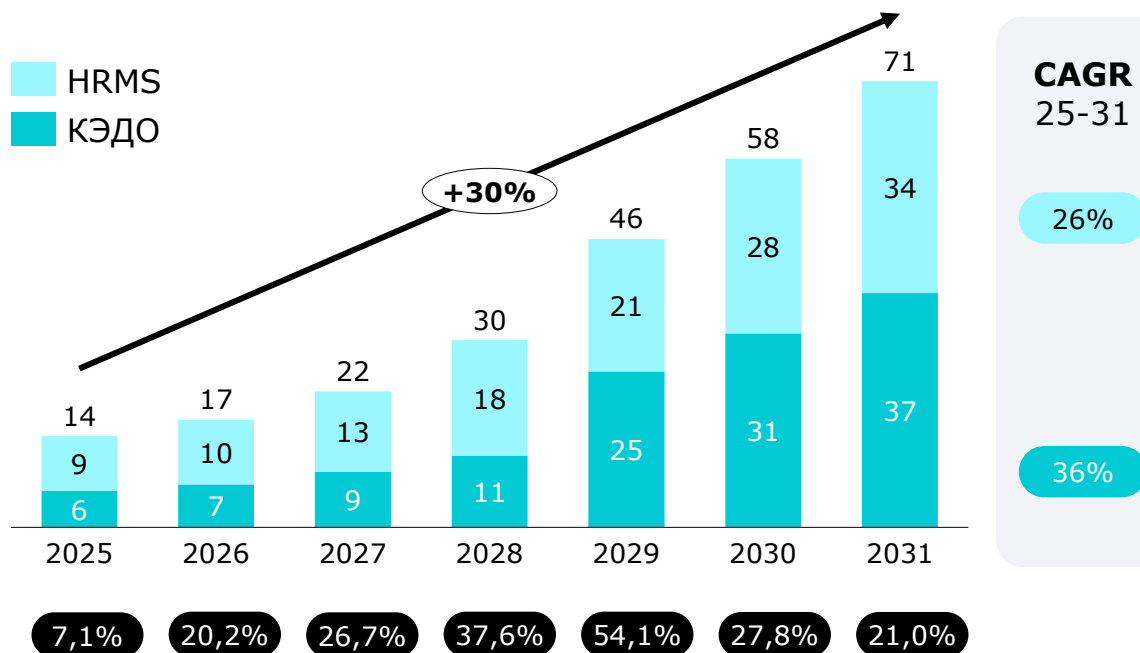
Ценовая борьба на рынке продолжает расти из-за усиливающейся конкуренции. Средняя стоимость базовой подписки на КЭДО снизилась на 10-20% в 2025 году

На рынке наблюдается тенденция «замещения импортозамещения», при которой происходит замена ранее внедренного российского продукта на более технологически «зрелый» и/или динамически развивающийся российский аналог

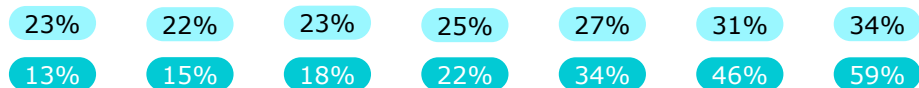
1 – включает в себя ПО и услуги (техподдержка, внедрение и пр.); 2 – в сегменте КЭДО представлены только отечественные вендоры

Прогнозируется рост рынка HR-Tech в России к 2031 году до 71 млрд руб., CAGR 25-31 гг. составит 31% (26% HRMS и 36% КЭДО)

Объем анализируемых сегментов HR-Tech рынка России в 2025-2031 гг., млрд руб.



Уровень проникновения решений¹, %:



Движущие факторы

Рынок сохраняет потенциал роста за счет большого числа организаций, еще не реализовавших спрос на решения для HR-Tech: в первую очередь это обрабатывающая промышленность, а также SMB

Для мониторинга финансовых показателей клиентов **крупные компании в перспективе будут настаивать на внедрении КЭДО у клиентов**

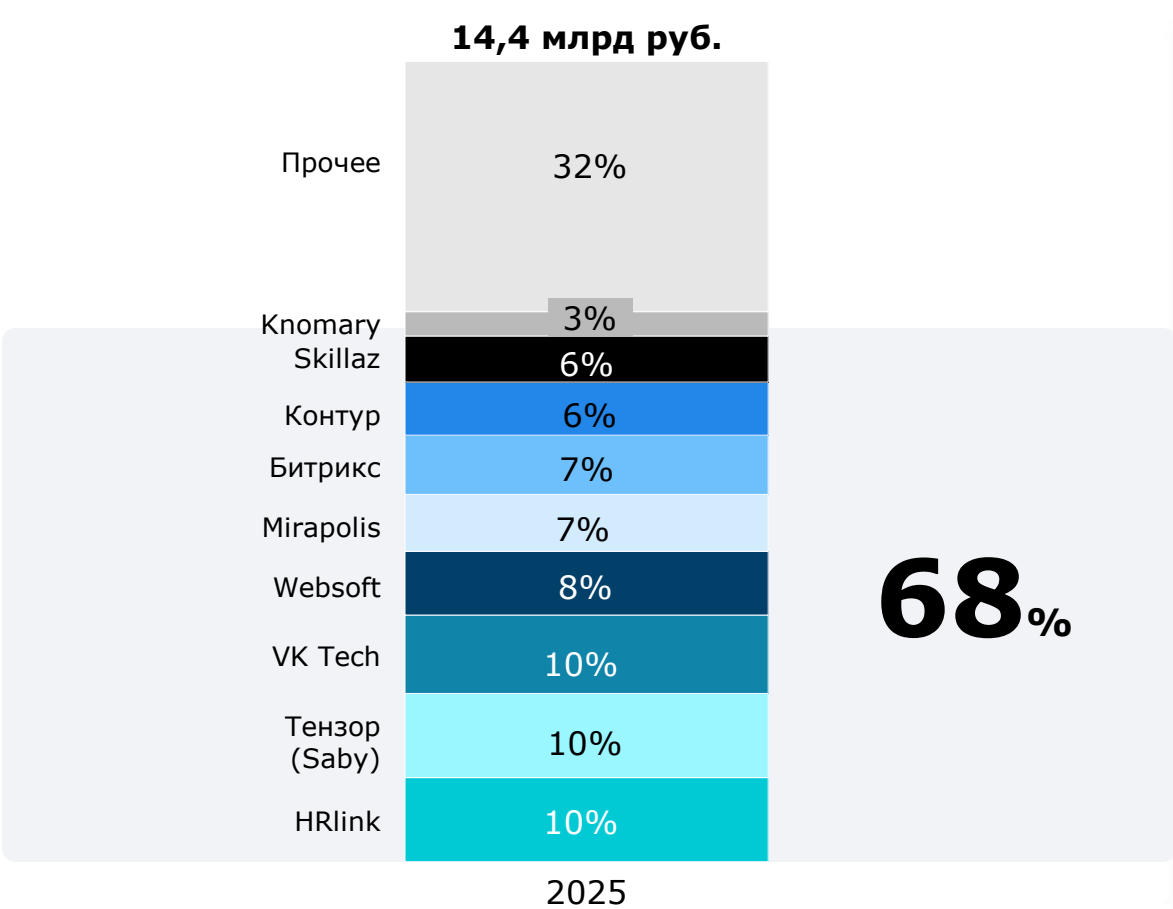
Для вендоров **экосистемная модель станет способом быстрее расширять функциональность без необходимости самостоятельно разрабатывать все смежные модули**. Развитие ядра HRMS-платформы и подключение партнёрских решений через интеграции позволит повышать ценность продукта, увеличивать средний чек, удерживать крупных клиентов и формировать более устойчивую платформенную модель продаж

xx% - рост анализируемого рынка г./г.

1 - соотношение кол-ва компаний, использующих ПО, к общему потенциалу, выраженное в кол-ве сотрудников в них

На рынке HR-Tech начинают формироваться лидеры: HRlink, «Тензор» (Saby) и VK Tech показывают ежегодный рост доли рынка в период 2022-2025 гг.

Структура анализируемых сегментов (КЭДО и HRMS совокупно) по выручке в 2025 г.



	Фокус на сегментах ¹				Динамика выручки в 2024-2025 гг.	
	B2G	B2G+	B2B Ent	B2B SMB		
HRlink					↑	51%
saby					↑	45%
vk tech					↑	29%
websoft					↑	14%
Mirapolis					↑	5%
Битрикс24					↑	10%
Контур					↑	24%
Skillaz					↑	3%
пульс					↓	-84%

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

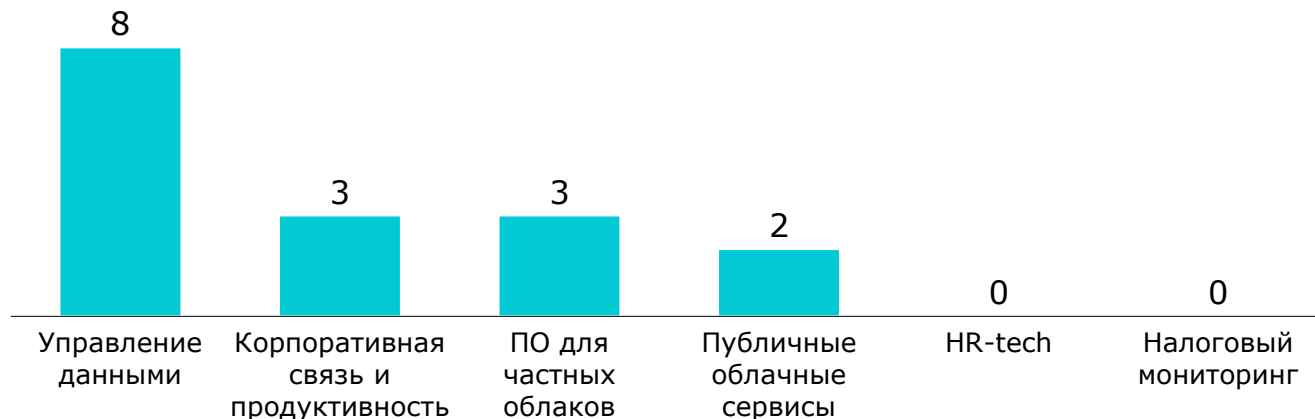
Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
Анализ сделок M&A на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88



В 2025-2026Q1 гг.¹ было совершено 12 сделок M&A в сегменте корпоративного ПО

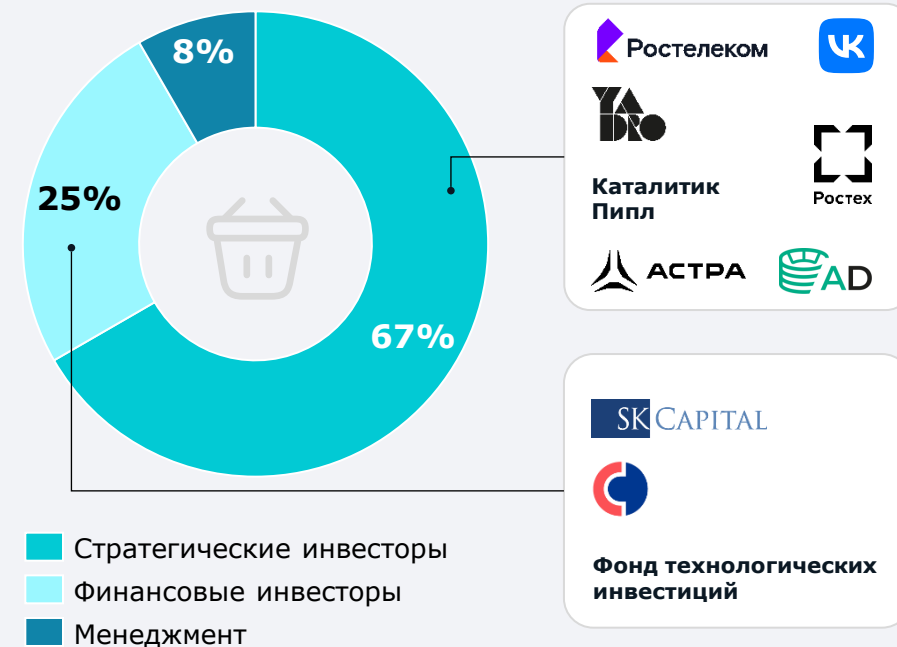
Количество сделок по сегментам рынка корпоративного ПО² за 2025-2026Q1 гг., шт.



- ✓ Сделки в 2025-2026Q1 гг. производились преимущественно с компаниями, работающими в нескольких сегментах корпоративного ПО
- ✓ Всего сделки заключены с 11 компаниями (объектами) из 4 сегментов корпоративного ПО
- ✓ 3 сделки также находятся на стадии переговоров (Softline и DreamDocs, «Группа Астра» и «Новые облачные технологии», 1С/Росатом и «Группа Астра»)



Структура покупателей в сделках M&A за 2025-2026Q1 гг., %

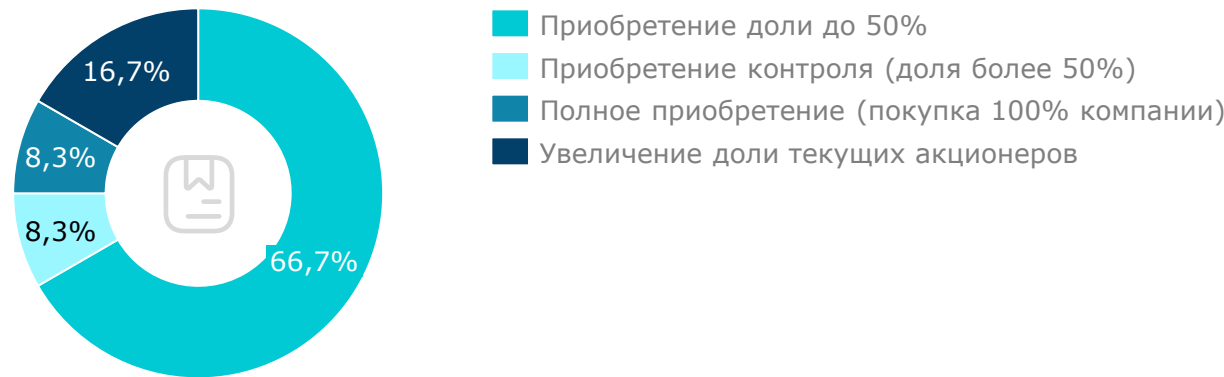


- ✓ В сделках участвовало 11 покупателей, в том числе 2 сделки с Arenadata

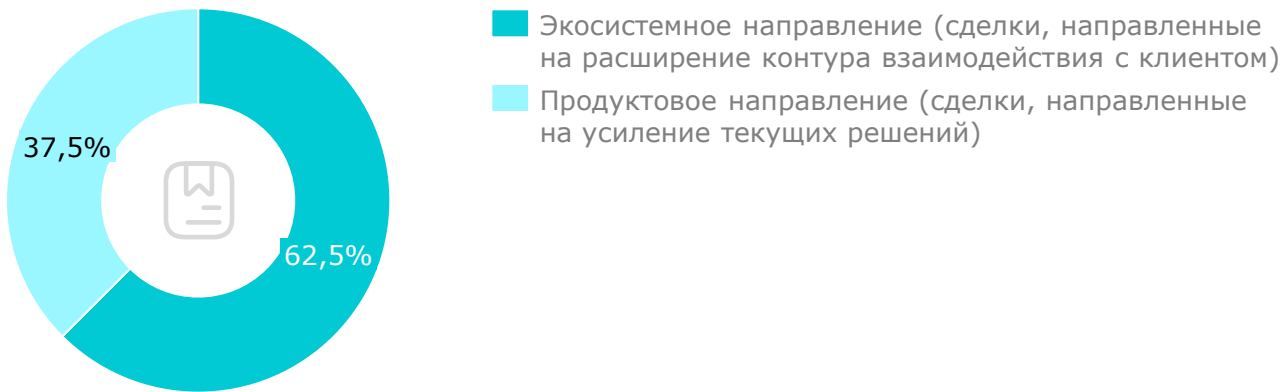
¹ – в 2026Q1 году произведена 1 сделка; ² – на графике отражены сделки уникальных компаний. Если компания работает в нескольких сегментах корпоративного ПО (до 3 сегментов включительно), на диаграмме указываются все соответствующие сегменты
Источник: Mergers.ru, анализ Strategy Partners

Наиболее часто встречающийся вид сделок – приобретение миноритарной доли; наиболее часто встречающееся направление сделок – экосистемное

Структура сделок M&A по видам за 2025-2026Q1 гг., %



Структура сделок M&A по направлению¹ за 2025-2026Q1 гг., %



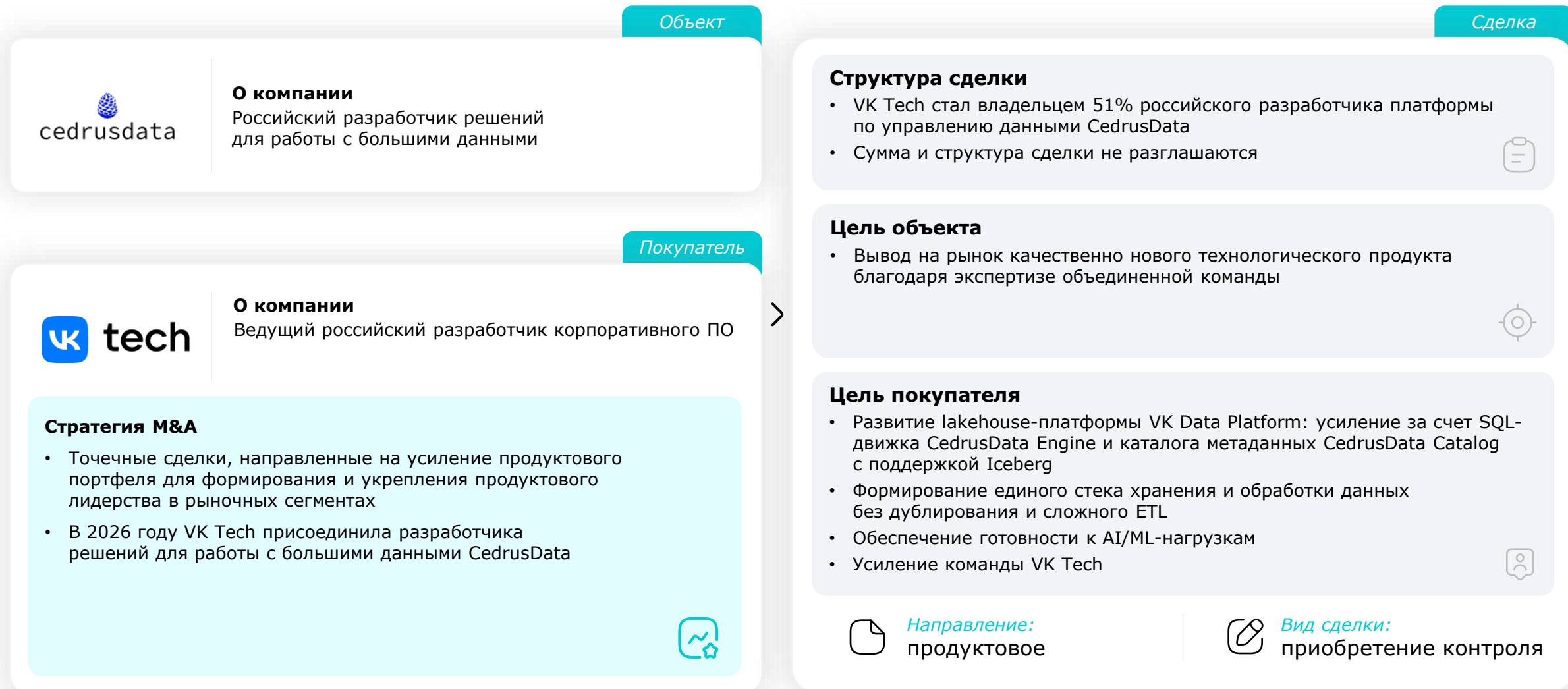
Вид сделки	Кол-во	Объекты сделок
Приобретение доли до 50%	8	- Группа Астра - Softline - Selectel и др.
Приобретение контроля	1	CedrusData
Полное приобретение	1	Ubic Technologies
Увеличение доли текущих акционеров	2	- Базальт СПО - IVA Technologies

Распределение сделок по видам и направлениям¹

Вид сделки	Экосистемные	Продуктовые
Приобретение миноритарной доли	4	1
Приобретение контроля	0	1
Полное приобретение	0	1
Консолидация	1	0

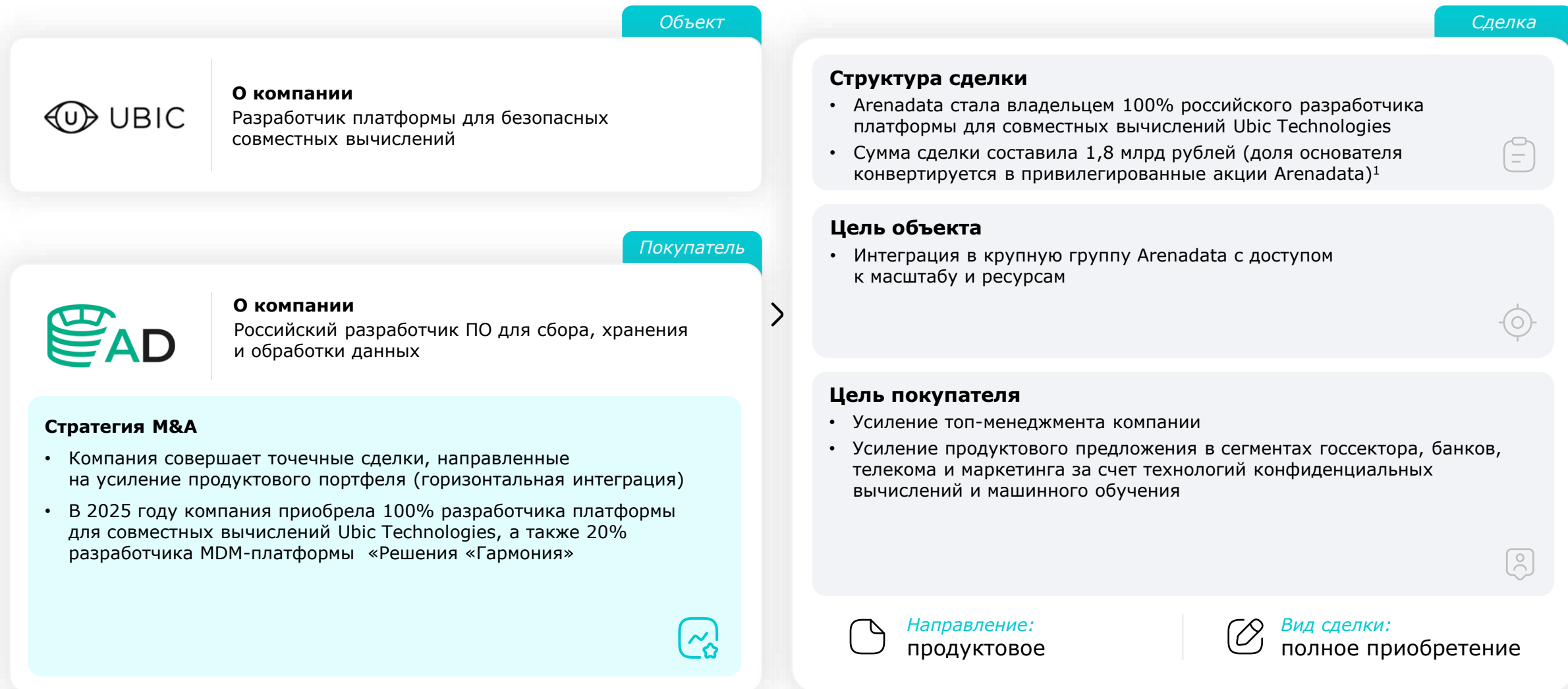
1 – направление определялось только для сделок со стратегическими инвесторами

VK Tech приобрела CedrusData для развития lakehouse-платформы VK Data Platform



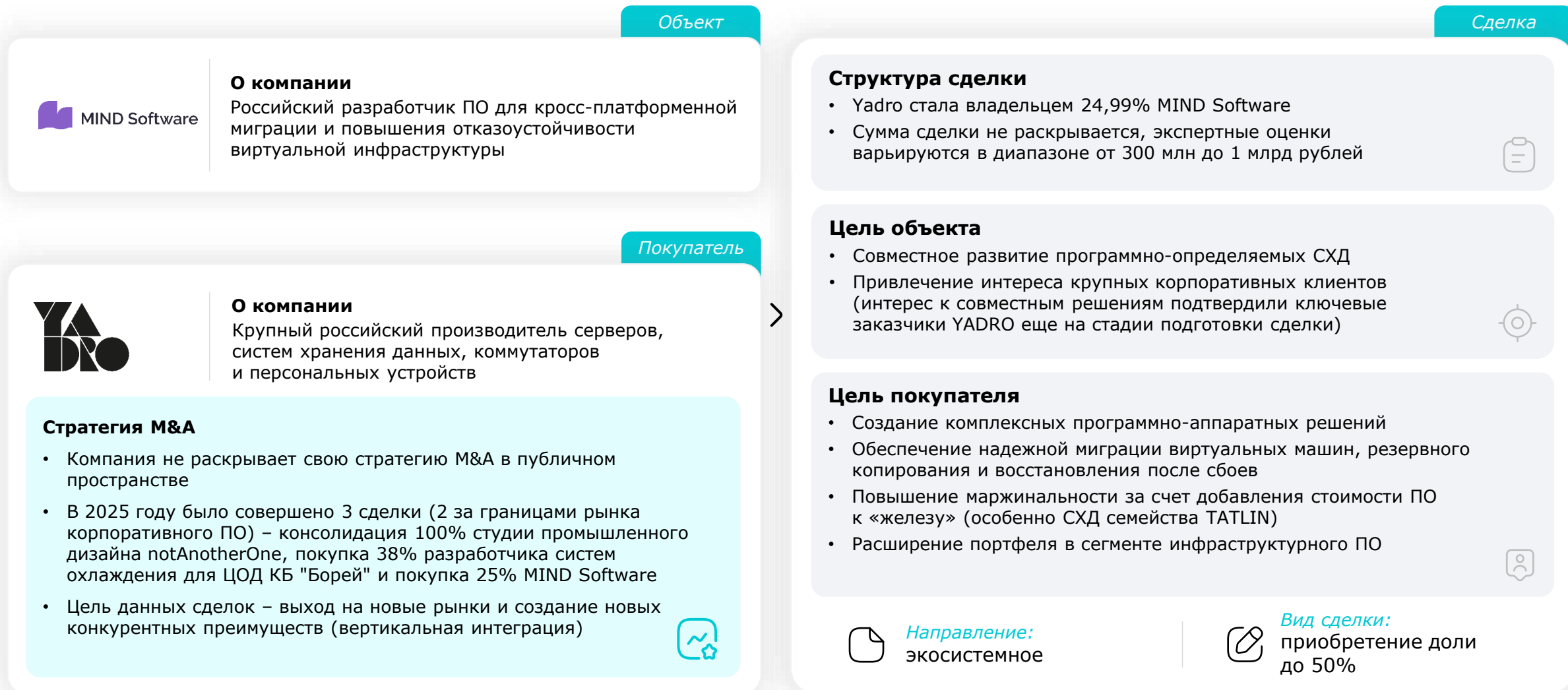
Управление данными

Покупка Ubic Technologies за 1,8 млрд рублей позволяет Arenadata выйти в новые вертикали через технологии конфиденциальных вычислений и ML



Управление данными

В 2025 году Yadro приобрела 25% MIND Software для предоставления клиентам комплексных продуктов с более высокой маржинальностью

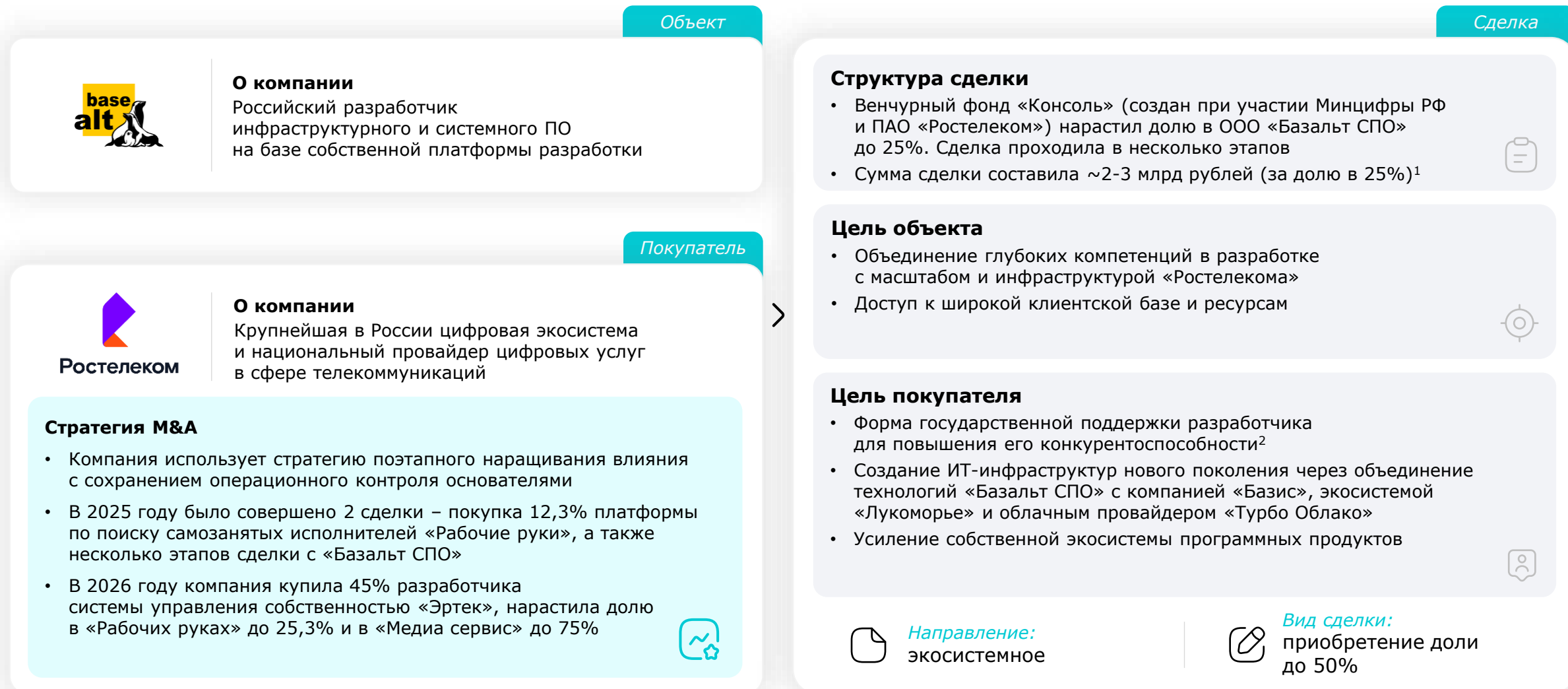


ПО для частных облаков



Управление данными

«Ростелеком» через фонд «Консоль» входит в капитал «Базальт СПО» (25%) для создания комплексных ИТ-инфраструктур нового поколения



ПО для частных облаков



Корпоративная связь и продуктивность

«Ростех» приобрел 30% в уставном капитале «Ред Софт» в рамках соглашения о стратегическом партнерстве

Объект



О компании

Российская компания-разработчик инфраструктурного и прикладного ПО с широким продуктовым портфелем

Покупатель



О компании

Крупнейшая российская государственная корпорация, производящая более 20 тысяч типов продукции

Стратегия M&A

- В 2025 году компания совершила 2 сделки – покупку 25% медицинского стартапа OneCell, а также приобретение 30% компании «Ред Софт»
- Корпоративная стратегия до 2036 года предусматривает переход от ситуационного к стратегическому управлению активами (включая как покупку, так и продажу)
- Эволюция от экстенсивного роста к интенсивному качественному развитию в сегменте высоких технологий



Структура сделки

- «Ростех» через дочернюю компанию «РТ-РЕД» стал владельцем 30% разработчика ПО «Ред Софт»
- Сделка оформлена как стратегическое партнерство на фоне уже существующего многолетнего сотрудничества



Цель объекта

- Ускорение темпов развития продуктового портфеля
- Реализация новых масштабных проектов со стратегическими партнерами



Цель покупателя

- Укрепление технологического суверенитета в ИТ-сфере, в том числе импортозамещение на предприятиях Госкорпорации
- Совместное развитие экосистемы инфраструктурных и прикладных решений «Ред Софт» (ПО и ПАК)
- Обеспечение экспортного потенциала совместных разработок



Направление:
экосистемное



Вид сделки:
приобретение доли
до 50%



ПО для частных облаков



Корпоративная связь и продуктивность



Управление данными

«Каталитик Пипл» входит в капитал Selectel с долей 25% для создания синергий между портфельными активами «Интерроса»

Объект



О компании

Ведущий российский провайдер облачной инфраструктуры и услуг дата-центров

Покупатель

Каталитик Пипл

О компании

Совместное предприятие «Т-Технологий» и «Интерроса», созданное для инвестиций в высокотехнологичные активы

Стратегия M&A

- Вход как крупный миноритарный инвестор без стремления к полному контролю
- Фокус на создании синергии между активами – объединении компетенций и технологий портфельных компаний при сохранении их самостоятельности
- В 2025 году компания приобрела 25% облачного провайдера Selectel и около 10% акций «Яндекса» через покупку 100% ООО «Меридиан-Сервис»



Структура сделки

- «Каталитик Пипл» стал владельцем 25% провайдера облачной инфраструктуры Selectel
- Сумма сделки официально не раскрывается, по экспертной оценке она составила около 16 млрд рублей (~9 EV/EBITDA)



Цель объекта

- Объединение технологических компетенций для вывода на рынок новых продуктов
- Развитие ИИ-инфраструктуры



Цель покупателя

- Развитие специализированной ИИ-инфраструктуры и платформенных решений
- Формирование синергий между портфельными компаниями «Интерроса», в том числе использование инфраструктуры Selectel в операционной деятельности «Т-Технологий», развитие совместных решений с «Рексофт», запуск комплексных сервисов для крупных клиентов



Направление:
экосистемное



Вид сделки:
приобретение доли до 50%



Публичные облачные сервисы



Управление данными

Ключевые выводы по анализу сделок M&A в сегменте корпоративного ПО на российском рынке ИТ

В 2025-2026Q1 гг. **российский рынок M&A в сегменте корпоративного ПО перешел в фазу стратегических сделок**. 67% сделок совершили стратегические инвесторы. 62,5% сделок направлены на расширение контура взаимодействия с клиентом

01

- В 2025-2026Q1 гг. преобладают сделки M&A в формате покупки миноритарной доли (8 из 12 сделок). Основными объектами таких сделок стали крупные компании (ГК «Астра», Softline, Selectel)
- Полное приобретение остается редким сценарием (лишь 1 случай из 12), что свидетельствует о предпочтении покупателями **миноритарного участия с поэтапным наращиванием доли** и сохранением мотивации основателей

03

- Основной целью сделок выступает выход на смежные рынки для предоставления **комплексных решений клиентам, закрытия продуктовых гэпов и создания экосистем**. Такой стратегии, например, придерживался Ростелеком при покупке «Базальта СПО»
- Также ряд компаний совершал сделки для усиления существующих продуктов. В частности, данная тенденция проявилась в сегменте «Управление данными» в сделке VK Tech и CedrusData

02

В 2026 году российский рынок Tech M&A, вероятнее всего, останется рынком стратегического покупателя с доминированием mid-market¹ сделок. Ожидается постепенное оживление во втором полугодии при условии дальнейшего снижения ключевой ставки и адаптации участников к новой налоговой реальности. Структурирование сделок сохранит сложный характер с широким применением поэтапного входа и усиленного технического due diligence²

Прогноз 2026

1 – средний сегмент рынка; 2 - комплексная прединвестиционная оценка компании

Список сделок M&A (1)

Дата	Покупатель	Объект	Доля	Сумма	Краткое описание	Сегменты
март, 2026	VK Tech (Mail.ru Group)	CedrusData	51%	н/д	VK Tech приобрела контрольный пакет (51%) разработчика Big Data-решений CedrusData. Сделка позволит объединённой команде развивать единую lakehouse-платформу на базе технологий обеих компаний	Управление данными
дек., 2025	Каталитик Пипл	Селектел	25%	16 млрд руб. (экспертная оценка)	Совместное предприятие «Т-Технологий» и «Интерроса» – «Каталитик Пипл» – приобрело 25% облачного провайдера Selectel за ~16 млрд рублей. Инвестиция позволит «Т-Технологиям» получить мощности для ИИ, а Selectel – стратегического партнера для развития новых продуктов	Публичные облачные сервисы Управление данными
дек., 2025	YADRO (КНС Групп)	MIND Software	24,99%	0,3-1 млрд руб. (экспертная оценка)	YADRO приобрела 24,99% разработчика ПО MIND Software, чтобы усилить свою экосистему решениями для миграции виртуальных машин, резервного копирования и восстановления после сбоев. Двухлетнее партнёрство уже подтвердило совместимость продуктов, а более тесная интеграция позволит закрыть потребности крупных корпоративных заказчиков в надёжной и катастрофоустойчивой ИТ-инфраструктуре	ПО для частных облаков Управление данными
ноя., 2025	Ростелеком	Базальт СПО	25%	2-3 млрд руб. (экспертная оценка)	«Ростелеком» через фонд «Консоль» приобрёл 5% разработчика ОС «Базальт СПО», а затем консолидировал долю до 25%. Сделка направлена на формирование целостного национального стека ИТ-решений: ОС «Альт» интегрированы с коммерческим ИТ-кластером «Ростелекома» (компанией «Базис», экосистемой «Лукоморье» и «Турбо Облако»)	ПО для частных облаков Корпоративная связь и продуктивность

Список сделок M&A (2)

Дата	Покупатель	Объект	Доля	Сумма	Краткое описание	Сегменты
ноя., 2025	ПАО Совкомбанк	Группа Астра	5,7%-5,8%	2,5-3,5 млрд рублей (экспертная оценка)	Совкомбанк приобрёл 5,68% акций «Группы Астра» в результате сделок РЕПО с основным акционером. Пакет оценивается примерно в 3,5 млрд руб., однако аналитики расценивают это не как стратегическую инвестицию, а как форму привлечения средств компанией на фоне неблагоприятной конъюнктуры для ИТ-сектора	Публичные облачные сервисы ПО для частных облаков Управление данными Корпоративная связь и продуктивность
сен., 2025	Группа Астра	Tantor DI	20,00%	13,1 млн руб.	В сентябре Группа приобрела у неконтролирующих акционеров дополнительные 20% участия в ООО «Тантор Дата Интегрейшн» за 13,12 млн руб.	Управление данными
сен., 2025	Arenadata	UBIC Technologies	100%	1,8 млрд руб.	Группа Arenadata приобрела 100% компании «Убик», специализирующейся на конфиденциальных вычислениях и машинном обучении. Стоимость сделки составила 1,814 млрд руб., из которых 991 млн руб. выплачено привилегированными акциями Arenadata, а 823 млн руб. – денежными средствами. Основатель «Убик» Виталий Саттаров после сделки возглавил Arenadata	Управление данными
авг., 2025	Sk Capital (Skolkovo Ventures)	Группа компаний Softline	12,5%	5 млрд руб.	Инвестиционная компания Sk Capital (группа ВЭБ.РФ) приобрела более 10% обыкновенных акций ГК Softline из квазиказначейского пакета за 5 млрд рублей, став крупнейшим миноритарным акционером. Инвестор взял двухлетний lock-up на продажу акций. Полученные средства Softline направит на ускорение органического роста и M&A по модели Buy&Build	Публичные облачные сервисы Управление данными

Список сделок M&A (3)

Дата	Покупатель	Объект	Доля	Сумма	Краткое описание	Сегменты
авг., 2025	Текущие акционеры	IVA Technologies	21,70%	н/д	Один из основателей IVA Technologies Николай Ивнев продал свой пакет (21,66%) мажоритарным акционерам и полностью вышел из капитала компании. Сделка закрыта 5 августа 2025 г.	Корпоративная связь и продуктивность
июл., 2025	Фонд технологических инвестиций	IVA Technologies	1,00%	н/д	Фонд технологических инвестиций «ФТИ» приобрёл миноритарную долю 1% в капитале IVA Technologies в рамках стратегического партнёрства. Сделка направлена на развитие решений компании, а также расширение присутствия на международном рынке	Корпоративная связь и продуктивность
июн., 2025	Ростех	Ред Софт	30,00%	н/д	Структура «Ростеха» («РТ-Ред») приобрела 30%-ю долю ИТ-компании «Ред Софт». Сделка оформлена как стратегическое партнерство и направлена на укрепление технологического суверенитета и продвижение отечественного ПО	ПО для частных облаков Управление данными
апр., 2025	Arenadata	Решения Гармония	20,00%	100 млн	«Аренадата» приобрела 20%-ю долю в компании «Решения Гармония» – разработчике MDM-решений для управления мастер-данными. Сумма сделки составила 100 млн руб., при этом у «Аренадаты» есть опцион на увеличение доли до 40% в 2026 году. Стороны также предусмотрели механизм разрешения разногласий через опционы call и put	Управление данными

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
Анализ сделок M&A на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88

- Влияние ухода зарубежных вендоров
- Обзор функциональности решений
- Методология оценки и прогнозирования



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

Публичные облачные сервисы:

До 2022 года зарубежные вендоры занимали существенную долю рынка (36% в 2021 г.), однако после их ухода 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. В 2025 году доля отечественных вендоров составила около 99% рынка

01

ПО для частных облаков:

До 2022 г. на рынке доминировали зарубежные вендоры, занимая 87% в 2021 г. Сейчас они составляют всего 8% рынка за счет поставок параллельным импортом и использования купленного до санкций зарубежного ПО без поддержки, постепенно переходя на отечественные решения. В 2022 году рынок сократился на 61%, однако в 2024 г. превысил досанкционные значения и продолжил расти в 2025 г. (+16%) за счет стремительного развития российских игроков

02

Корпоративная связь и продуктивность:

До 2022 года на рынке доминировали иностранные вендоры (87% в 2021 году). Рынок корпоративной связи и взаимодействия преимущественно адаптировался к уходу зарубежных вендоров: российские решения в 2025 году составили около 93% рынка. В офисном ПО рост не столь стремителен – бизнес только начинает активно внедрять российское ПО на замену иностранному. В 2025 году доля российских решений в этом сегменте составила около 75%

03

Управление данными:

До 2022 г. на рынке доминировали зарубежные вендоры (93% в 2021 г.). Их уход с российского рынка существенно повлиял на сегмент, однако отечественные вендоры стремительно наращивают функционал продуктов и свою долю (78% в 2025 году). В 2025 году рынок превысил уровень 2021 года. Основным стимулом развития сегмента является постоянный рост объемов данных в бизнесе

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 постоянному обновлению его функционала

05

HR-Tech:

До 2022 г. зарубежные вендоры занимали около 55% рынка, однако к 2025 г. их доли снизились до околонулевых значений, а рынок превысил уровень 2021 года. На этом фоне наблюдался активный рост и появление новых российских решений, которые смогли достичь технологического уровня иностранных

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
01 Публичные облачные сервисы	Microsoft РТК-ЦОД	Яндекс VK tech	 ¹
02 ПО для частных облаков	Microsoft vmware	 ²	BASIS ORION SOFT VK tech
03 Корпоративная связь и продуктивность	Microsoft Google zoom	Яндекс	VK tech Р7-ОФИС МойОфис
04 Управление данными	Microsoft ORACLE	Postgres	ARENA DATA VK tech
05 Налоговый мониторинг	VK tech Контур 1C	VK tech Контур 1C	
06 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

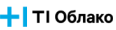
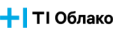
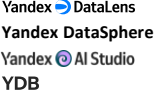
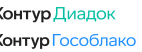
Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
Анализ сделок M&A на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88

- Влияние ухода зарубежных вендоров
- Обзор функциональности решений
- Методология оценки и прогнозирования



Ряд российских игроков развивают экосистемы корпоративного ПО

Ключевые экосистемные игроки рынка корпоративного ПО									
Сегменты российского рынка корпоративного ПО	Работают в разных рыночных сегментах							Работают на одном нишевом рынке	
	 tech	 СБЕР	Yandex B2B Tech	 АСТРА	 T1				
Публичные облачные сервисы	  VK Cloud	 Отсутствует	  Yandex Cloud	  Astra Cloud	  T1 Облако	  MWS CLOUD PLATFORM	 Отсутствует	 Отсутствует	 Отсутствует
ПО для частных облаков	  VK Cloud	  PLATFORM V ¹	 Отсутствует	 	  T1 Облако	  MWS	 Отсутствует	Basis Dynamix Basis Workspace Basis SDN, SDS	 Отсутствует
Корп. связь и продуктивность	  VK WorkSpace	  SaluteJazz	  360 Яндекс Трекер	 	  DIXON	  МТС ЛИНК	  Контур Толк	 Отсутствует	 Отсутствует
Управление данными	  Tarantool	  PLATFORM V ¹	 	  tantor	 	  MWS DATA	 Отсутствует	 Отсутствует	 
Налоговый мониторинг	  VK Tax Compliance	 Отсутствует	 Отсутствует	 Отсутствует	  Визор	 Отсутствует	  Контур Налоговый мониторинг	 Отсутствует	 Отсутствует
HR-Tech	 	  ПУЛЬС	 Отсутствует	 	 	  MWS КЭДО	 	 Отсутствует	 Отсутствует

Комментарии

- Крупные игроки корпоративного ПО расширяют присутствие в смежных сегментах, формируя инфраструктурные продуктовые контуры, что позволяет закрывать ключевые потребности заказчика в рамках единого вендора и усиливает кросс-продажи решений
- Из ключевых игроков рынка наиболее широкими экосистемами продуктов в анализируемых сегментах обладают VK Tech, Группа Астра и T1



1 – продукт СберТеха

В 2025 – начале 2026 г. новые направления появились у четырех облачных игроков: T1
Облако – VDI, K2 Cloud и ITglobal.COM добавили AI/ML, beeline cloud – GPU-серверы

Компания	Backup & recovery	Сети	VDI	Вычисления	Контейнеры	Безопасность	GPU-серверы	AI/ML	Комментарии
Yandex Cloud									Один из наиболее зрелых универсальных cloud-игроков; сильные позиции в данных, ИИ и управляемых сервисах
РСК-ЦОД									Крупный игрок для B2G и регулируемых отраслей; усиливает защищенное облако и ИИ-инфраструктуру
K2 CLOUD									Сильная экспертиза в ИБ; в 2025 г. добавлен AI/ML-сегмент за счет ML-платформы K2 НейроTex
ITGLOBAL.COM									Международный managed-cloud игрок; в 2025 г. добавлен AI/ML-сегмент за счет AI Cloud для корпоративных ИИ-сервисов и LLM
M W S									Исторически провайдер на базе Azure; теперь развивает собственный cloud-портфель с фокусом на данные и ИИ
МегаФон Облако									До запуска «МегаФон Облака» предоставляли клиентам облачные услуги на базе VK Cloud; развивают собственный IaaS-портфель и GPUaaS
T1 Облако									Широкий портфель сервисов в экосистеме T1; в конце 2025 г. добавлен сервис «Виртуальные рабочие места (VDI)»
beeline cloud									Развивает ИБ-сервисы и облачную инфраструктуру; в 2025 г. анонсировано развитие GPU-инфраструктуры для ИИ-инференса
VK Cloud									Широкая cloud-платформа; усиливает ИИ, GPU, безопасность, VDI и миграцию с VMware

– продукт On-cloud – добавлено в 2025/26 г.

В 2025 г. BASIS вышел в сегмент HCI: совместно с MIND Software представлено коробочное HCI-решение на базе Basis Dynamix Standard и MIND uStor

Компания	Базовая виртуализация	Виртуализация сетей	ПО для построения облака	Контейнеризация	Гиперконвергентная система	VDI	Комментарии
							Экосистемный лидер, в 2025 г. добавлен HCI-контур: коробочное HCI-решение Basis в партнерстве с MIND
							Сильный игрок в виртуализации; расширяет портфель в сторону облака, контейнеров и VDI
							Крупнейший мировой игрок, является основным источником миграции на российские решения
							Небольшие инсталляции, гиперконвергентная ¹ инфраструктура
							Платформа частного облака для Enterprise; усиливает сценарии замещения VMware и управления инфраструктурой
							Лидер в контейнеризации; расширяет Deckhouse в сторону виртуализации, но VDI не является ключевым фокусом
							Экосистемный игрок в виртуализации и VDI; усиливает продукт в сторону комплексной инфраструктурной платформы
							Экосистемный игрок с широкой линейкой ИПО; развивает VMmanager как основу частного облака

1 – объединяет хранение данных, сеть и вычислительные ресурсы в единое программно-определяемое решение  – продукт On-premise  – добавлено в 2025 г.

В 2025 – начале 2026 г. Яндекс 360 вывел Диск и Документы в on-premise, VK WorkSpace добавил онлайн-редактирование через P7-Офис, а IVA Technologies добавила работу с файловым менеджером и управлением задачами

	Компания	Коммуникации			Взаимодействие			Офисное ПО	Комментарии	
		Корп. почта	Корп. мессенджер	ВКС	Файлохранилища	Управление задачами	Онлайн-работа с документами			
Экосистемный игрок	Яндекс 360								Развивает экосистему по модели Google Workspace; в 2026 г. открыл on-premise-доступ к «Диску», «Документам» и «Доскам»	
	Microsoft 365 + Office								Крупнейший игрок на рынке, фокус на пакетные On-premise продукты	
	VK WorkSpace								Один из лидеров сегмента коммуникаций, в 2025 г. в «Диске» добавлено онлайн-редактирование через интеграцию с «P7-Офис» и «МойОфис»	
	Google Workspace								Облачные продукты для работы с документами, к которым добавили сервисы коммуникаций	
Переход к экосистемности	IVA Technologies								Переходит к единой платформе коммуникаций: в IVA One добавлены / развиваются «IVA Disk», задачи (IVA Task) и файловый контур	
	Zoom								Глобальный лидер ВКС; расширяет Zoom Workplace документами и ИИ-функциями	
	P7-Офис								Офисные пакеты для работы с документами, экосистема на стадии формирования	
	Мой Офис¹									

1 – в версии On-cloud сервисы разворачиваются в облаке клиента

– Продукт On-cloud; – Продукт On-premise; – Добавлено в 2025/26 г.; – Партнерство VK Tech с P7-Офис

Источник: сайты компаний, открытые источники, анализ Strategy Partners

SP/ 81

В 2025 г. Arenadata расширила data-платформу S3-совместимым хранилищем в Arenadata Hadoop, усилив контур хранения и обработки данных

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	 	 	 	Один из лидеров data-платформ; в 2025 г. добавлено S3-совместимое объектное хранилище в составе Arenadata Hadoop
 VK Tech	 	 	 	Широкий стек решений для данных: Tarantool, S3-хранилище и VK Data Platform усиливают позиции в аналитике и ИИ
 ГК «Астра»		 		Развивает СУБД-направление через Tantor: PostgreSQL-совместимая enterprise-СУБД и инструменты управления БД
 Yandex		 		Сильный облачный игрок в данных; фокус на управляемых СУБД, хранилищах и data-платформе в Yandex Cloud

 – Продукт On-cloud;  – Продукт On-premise   – добавлено в 2025 г.

В 2025 г. Т1 расширил контур налогового мониторинга в BPM и аналитику за счет развития платформы НОТА ВИЗОР

Компания	Финансовые сервисы			Операционные сервисы		Комментарии
	Налоговый мониторинг	Автоматизация учета	Сдача отчетности (ЭДО с ФНС)	BPM и аналитика ¹	Управление рисками и GRC ²	
						Экосистемный игрок; усиливает контроль данных, рисков и взаимодействие с ФНС
						Упор на экосистемную автоматизацию всего бизнеса. Много отраслевых решений
Контур						Упор на автоматизацию бизнеса, отчетности и ЭДО. Есть отраслевые пакеты
ГНИВЦ						Специализированный игрок вокруг АИС «Налог-3»; обновил продукт для налогового мониторинга
						Развивает связку налогового мониторинга и управления рисками; в 2025 г. расширил BPM-/аналитику платформы НОТА ВИЗОР
						Комплексная автоматизация всех бизнес-процессов клиентов, включая кастомную разработку и услуги ИБ
						Экосистема для автоматизации бизнеса и отчетности. Есть ITSM, финтех-решения
						Экосистема учета, отчетности и НМ; сильна в автоматизации запросов ФНС и внутреннего контроля

 – продукт On-cloud;  – продукт On-premise;   – добавлено в 2025 г.

1 – включая таск-трекеры; 2 – VK и Т1 – продукты по оп. рискам и GRC, 1С – MDM решение, остальные – партнерства по ИБ

Источники: сайты компаний, открытые источники, анализ Strategy Partners

Лидеры HR-Tech развивают КЭДО и HRMS в платформы полного цикла управления сотрудниками. В 2025 г. расширение шло через обновления существующих продуктов

Компания	Сегмент «КЭДО»	Сегмент «HRMS»		Комментарии
		HCM ¹ /HRMS/HRIS	Корп. портал	
 Mirapolis				Развивает HCM как единую платформу для обучения, оценки и развития персонала; фокус смещается к комплексной автоматизации HR-процессов в крупном бизнесе
 Битрикс24				Массовая бизнес-экосистема с HR-инструментами; усиливает AI CoPilot, КЭДО и связку с 1С; сохраняет фокус на массовом SMB/mid-market через экосистему портала, CRM и HR-инструментов
 tech				КЭДО и HR-сервисы для среднего и крупного бизнеса; усиливает подписочную модель и цифровые кадровые процессы
 websoft				Основной продукт – HCM для автоматизации полного цикла HR-процессов. Стратегический фокус на глубокую интеграцию платформенного ИИ
 saby				Экосистема учета, ЭДО и HR-сервисов; усиливает КЭДО и интеграцию кадровых процессов с бухгалтерией
 Skillaz				Платформа для подбора и адаптации; расширяется в обучение, развитие и аналитику сотрудников
 HRLink				Специализированный лидер КЭДО; расширяет продукт к архиву, сервисным обращениям и HR-порталу
Контур				Сильный игрок в КЭДО и кадровом учете; усиливает интеграции с 1С, ЭДО и инструментами онлайн-найма
 пульс				HR-платформа полного цикла от Сбера; развивает аналитику, самообслуживание сотрудников и управление талантами

 – экосистемный игрок;  – экосистемность в рамках одного инвестора;  – продукт On-cloud;  – продукт on-premise

1 –HCM (Human capital management)

Источник: сайты компаний, открытые источники, анализ Strategy Partners

Содержание

Резюме	4-5
Обзор российских рынков: ИТ и корпоративное ПО	6-17
Обзор российского рынка корпоративного ПО в разрезе продуктовых сегментов	18-59
Анализ сделок M&A на рынке корпоративного ПО в 2025 г. и начале 2026 г.	60-73
Приложение	74-88
• Влияние ухода зарубежных вендоров • Обзор функциональности решений • Методология оценки и прогнозирования	

Методология оценки и прогнозирования в рамках сегментов рынка Корпоративного ПО

Название сегмента	Описание методологии
 Публичные облачные сервисы	- Для целей настоящего исследования выделяется целевой рынок публичных облачных сервисов, определяемый по следующим критериям: - За основу берется выручка профильных провайдеров услуг, уточненная по имеющимся данным в части включения только профильных составляющих (исключается по имеющимся данным прочая выручка, не относящаяся к рынкам IaaS/PaaS) - Исключается кэптивная составляющая выручки (не учитывается выручка от внутригрупповых оборотов, по игрокам по которым оценочная доля кэптивной выручки составляет >5% от выручки соответствующей организации в соответствующем году) - Из состава целевого рынка исключается выручка игроков от сервисов Bare metal, VPS/VDS, DBaaS - В 2029-2031 гг. ожидается снижение темпов роста в связи с насыщением спроса на высокотехнологичные функции облачных платформ российскими решениями - Ожидается, что сегмент PaaS будет расти быстрее IaaS, что приведет к выравниванию распределения IaaS/PaaS в соответствии с общемировой тенденцией - Оценка рынка складывается из оценки двух сегментов: IaaS и PaaS. В 2025 году оценка проведена на основании публичной выручки ключевых игроков рынка, очищенной от внутригрупповой и нецелевой выручки, доли которых оценены экспертно - Прогноз строится на основании доли целевого рынка от ВВП России, прогноза роста ВВП и изменения доли данного рынка в нем
 ПО для частных облаков	- К 2028-2031 гг. ожидается возвращение доли рынка к досанкционному уровню: 20-21% от рынка публичных облаков - Динамика восстановления: активный рост в первые несколько лет, затем – снижение темпов роста - Оценка рынка складывается из оценки сегмента базовой виртуализации (включая пакетное ПО, предоставляющие функции сетевой виртуализации и управления облаком), сегмента сетевой виртуализации и управления облаком и сегмента контейнеризации - Оценка объема рынка базовой виртуализации опирается на проведенное ранее исследование Strategy Partners (оценка на основе доли от мирового рынка, проверенная по экспертным оценкам и выручке основных поставщиков) и согласуется с независимо проведенным исследованием компании TMT консалтинг и IKS консалтинг - Оценки остальных двух сегментов получены методом снизу вверх на основе выручки поставщиков и согласованы с экспертами - Прогноз объема рынка построен на основании сделанного в другой части исследования прогноза рынка облачных сервисов в целом - На основании обсуждения с экспертами мы заключаем, что доля рынка ПО для частных облачных сервисов от рынка всех облачных сервисов должна вернуться к уровню 2020-2021 годов в районе 2028-29 гг. (после ее падения в 2022 г.). Предполагая ее замедляющийся рост по логистической функции, находим объем рынка частных облачных сервисов через его долю
 Корп. связь и продуктивность	- Объемы сегментов рассчитывались, исходя из экспертных и официальных прогнозов инфляции, количества автоматизированных рабочих мест, уровня цен на решения, уровней проникновения и долей нелицензионного ПО в сегментах рынка - Объем рынка в 2021-2025 гг. рассчитан снизу-вверх, через оценку выручки компаний, представленных в сегменте - В 2026-2031 прогноз опирается на прогноз уровня проникновения, уровня цен и количества офисных рабочих мест - Объем рынка включает отложенный спрос, то есть отражает емкость рынка

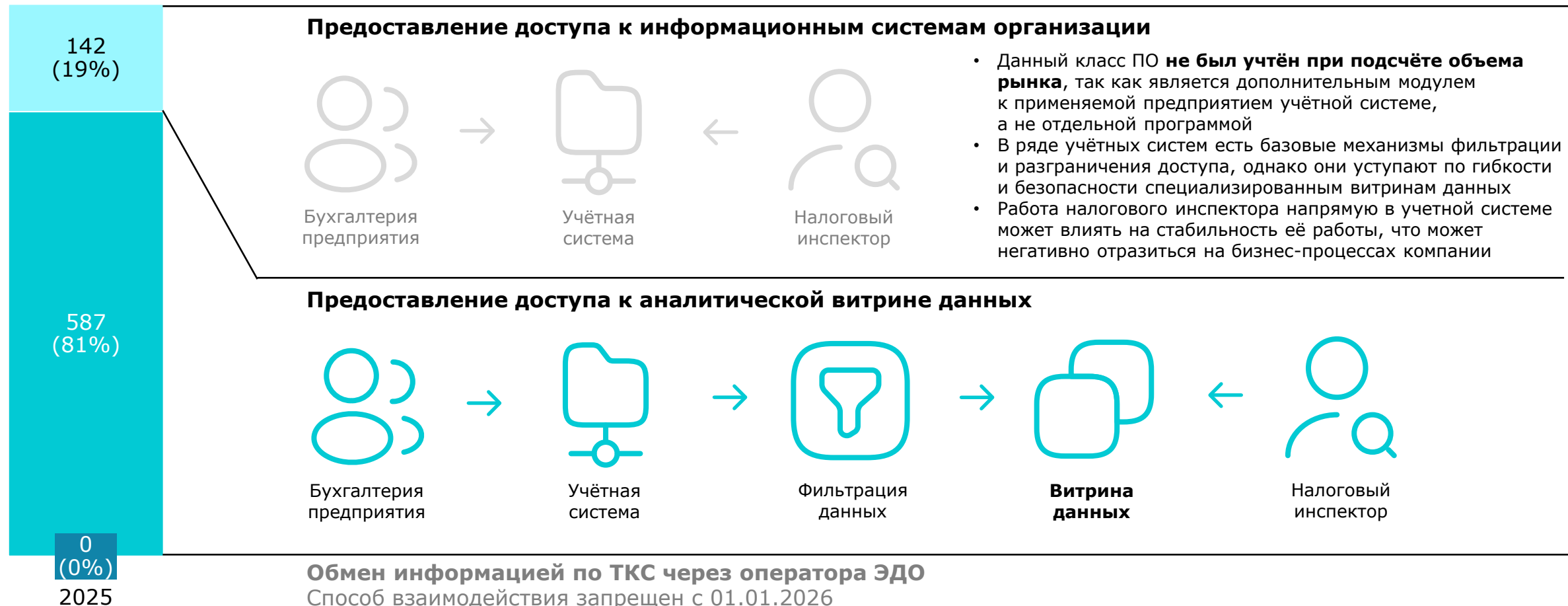
Методология оценки и прогнозирования в рамках сегментов рынка Корпоративного ПО

Название сегмента	Описание методологии
 Управление данными	- Данные по объему рынка СУБД (on-premise) взяты из исследования рынка инфраструктурного ПО Strategy Partners - Общий объем рынка включает продажу ПО и техподдержки. Объем рынка за 2015 и 2021 гг. рассчитан на основе доли российского рынка от мирового и оценки проникновения, учитывающей 6-летний цикл обновления СУБД. В 2015 году объем мирового рынка СУБД, согласно данным Forrester Research, оценивался в 30 млрд долл. На долю российского рынка СУБД приходилось примерно 2% от этой суммы - 36 млрд руб. Расчетный среднегодовой темп роста за 2015-2021 гг. - 5%, был использован для оценки объемов рынка за 2016-2020 гг. - Экспертная оценка падения рынка в 2022 году – 55%, ввиду ухода зарубежных вендоров - Объем рынка в 2023 году определен на основе экспертной оценки, учитывающей фактическую выручку ключевых вендоров по итогам года - Темпы роста рынка с 2024 года определены экспертно, исходя из предположения, что к 2026 году рынок восстановится до уровня 2021 года
 Налоговый мониторинг	- Объем рынка в 2021-2025 годах рассчитан на основании числа участников налогового мониторинга, проникновения витрин данных и уровня цен - Ожидается замедление темпов роста участников мониторинга с 30% в 2026 году до 22% к 2031 году и возврат к целевым значениям, закрепленным в Распоряжении Правительства от 21.02.2020 № 381-р - Доля участников B2B SMB в численном выражении вырастет с 22% в 2025 году до 34% в 2031 году на фоне снижения входных критериев - Доля On-Cloud в B2B Enterprise не превысит 4,5% под влиянием требований к безопасности. Доля On-Cloud в B2B SMB вырастет с 65% в 2025 году до 80% в 2031 году - Среди новых участников налогового мониторинга 80% B2B SMB и 99% B2B Enterprise будут внедрять витрины данных
 HR-Tech	- Объем рынка в 2021-2025 годах рассчитан снизу-вверх, через оценку выручки компаний, представленных в сегменте - В 2025-2031 гг. прогноз опирается на ожидаемый уровень проникновения, уровень цен, количество организаций и занятых в них людей - Прогноз сегмента HRMS составлен на основе оценки текущего (23% в 2025) и целевого (34% к 2031) уровня проникновения ПО среди организаций в России от общего потенциала - Прогноз сегмента КЭДО составлен на основе оценки текущего (13% в 2025) и целевого (59% в 2031) уровня проникновения КЭДО от общего потенциала - Уровень проникновения в 2021-2025 гг. рассчитан исходя из оценки рынка через выручку игроков. В 2026-2031 рост уровня проникновения спрогнозирован экспертно, достижение целевого уровня было отложено до 2031 года в связи с замедлением темпов роста экономики в 2025-2026 гг.

Из трёх способов информационного взаимодействия с ФНС наиболее распространённым является витрина данных

Распределение¹ участников налогового мониторинга по способам информационного взаимодействия с ФНС, кол-во компаний в 2025 году

729



1 – Доклад ФНС России от 22.05.2025 «Важные шаги к налоговому мониторингу»

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 на протяжении последних 4 лет входит в топ-5 в сегменте стратегического консалтинга (согласно рейтингу 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**

Партнер

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



**Виталий
Шапошников**

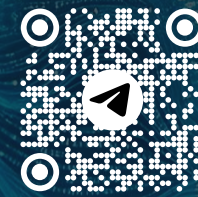
Руководитель проектов

+7 (968) 817-27-26
shaposhnikov@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