

Strategy  
Partners

# Обзор российского рынка инфраструктурного ПО и перспективы его развития

Июль 2026 г.





## Итоги 2025 года

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

- Темпы роста **мирового рынка ИТ** выросли в 2025 году **(8,6%)** по отношению к периоду 2020-2024 гг. **(7,2%)**
- Наибольший рост показал сегмент «дата-центры» **(51%)**

01

- **Рынок ИТ в России** восстановился после снижения в 2022 г.
- Темп роста в 2025 г.: **12,9%**
- Объем рынка в 2025 г. превысил уровень 2022 г. на **62%**
- **Доля ИТ-рынка в ВВП РФ выросла** в 2025 г. по отношению к 2024 г. с **1,7 до 2,2%**, сохраняется потенциал для дальнейшего роста

02

- На горизонте до 2030 года ожидается **рост российского ИТ-рынка** с CAGR 2025-2030 в **12,6%** за счет развития российских решений и снижения доли иностранных

03

- **Спрос смещается** от формального импортозамещения к **бизнес-эффектам от внедрения. Заказчики требуют зрелости продуктов**, совместимости, надежной техподдержки и подтвержденной **способности вендора развивать решение на горизонте 2026-2027 гг.**

04

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

05

- **Лидеры расширяют продуктовые линейки, объединяют смежные классы ПО и усиливают связку «ПО + железо + поддержка»**, тогда как небольшим вендорам становится сложнее конкурировать

06

# Выводы по итогам анализа основных сегментов инфраструктурного ПО



## Ёмкость рынка

### Итоги 2025 года

**По итогам 2025 г. российский рынок инфраструктурного ПО вырос на 16%** по отношению к 2024 г. На текущий момент рынок инфраструктурного ПО далек от насыщения. Значительный потенциал развития рынка лежит в переходе от бессрочных лицензий к модели рекуррентных платежей, что снизит для ряда заказчиков порог входа в проекты по обновлению и развитию ИТ-инфраструктуры, а для российских вендоров ПО обеспечит более стабильный поток выручки



## Лидеры рынка

**Ключевыми экосистемными лидерами рынка инфраструктурного ПО являются Группа Астра, Basis, Ред Софт, Orion soft, BaseAlt и НТЦ Роса.** В отдельных сегментах также лидируют: Киберпротект (резервное копирование), Флант и Лаборатория Числитель (контейнеризация), Arenadata и Postgres Pro (СУБД), НИИ СОКБ (ЕММ<sup>1</sup>)



## Бюджеты заказчиков

**В 2025 году наблюдалось снижение бюджетов заказчиков на ИТ,** приоритетными направлениями остались ИБ и облачные сервисы. Данные направления финансировались заказчиками без снижения бюджетов



## Государственная политика

В 2025 году **фокус государственной политики сместился от общего стимулирования импортозамещения к конкретизации регуляторных требований:** расширению числа объектов КИИ, уточнению требований к включению ПО в реестры, а также усилению контроля за фактическим использованием ранее закупленного российского ПО



## Консолидация и M&A активность

В 2025 году доля российских вендоров на рынке инфраструктурного ПО достигла 70%. При этом рынок продолжил **консолидироваться вокруг 3-5 ключевых игроков,** тогда как остальные участники сосредотачиваются на нишевых сегментах или интегрируются в более крупные компании

### В перспективе

**Российский рынок инфраструктурного ПО продолжит расти с темпом 8-12%** в 2026 и 2027 гг. и ускорится в 2028 г. CAGR 2025-2030 ожидается на уровне 14%. Переход рынка от бессрочных лицензий к подписочной модели будет способствовать перераспределению выручки в пользу крупных вендоров, обладающих ресурсами для долгосрочной поддержки продуктов и развития сервисной инфраструктуры

На рынке инфраструктурного ПО будет преобладать **тренд на консолидацию вокруг текущих экосистемных лидеров.** Заказчики будут выбирать не отдельные точечные решения, а зрелых поставщиков, способных обеспечить совместимость продуктов, надежную техподдержку, сервисную модель и снижение рисков

В 2026-2027 гг. бюджеты заказчиков будут направлены в первую очередь **на решения, связанные с регулированием, дающие прямой экономический эффект, а также критичные для непрерывности бизнеса**

После 2026 года **ожидается усиление регуляторного давления** на рынок за счёт ужесточения требований к обеспечению ИБ<sup>2</sup> объектов КИИ<sup>3</sup>, пересмотра подходов к ведению реестров отечественного ПО и категорированию КИИ/ЗОКИИ, а также усиления контроля за фактическим внедрением закупленных ИТ-решений

Рынок **продолжит консолидироваться вокруг ключевых игроков,** а M&A-активность будет сосредоточена на укреплении позиций в ключевых сегментах и развитии экосистем

1 – Enterprise Mobility Management; 2 – информационная безопасность; 3 – критическая информационная инфраструктура

Источник: анализ Strategy Partners

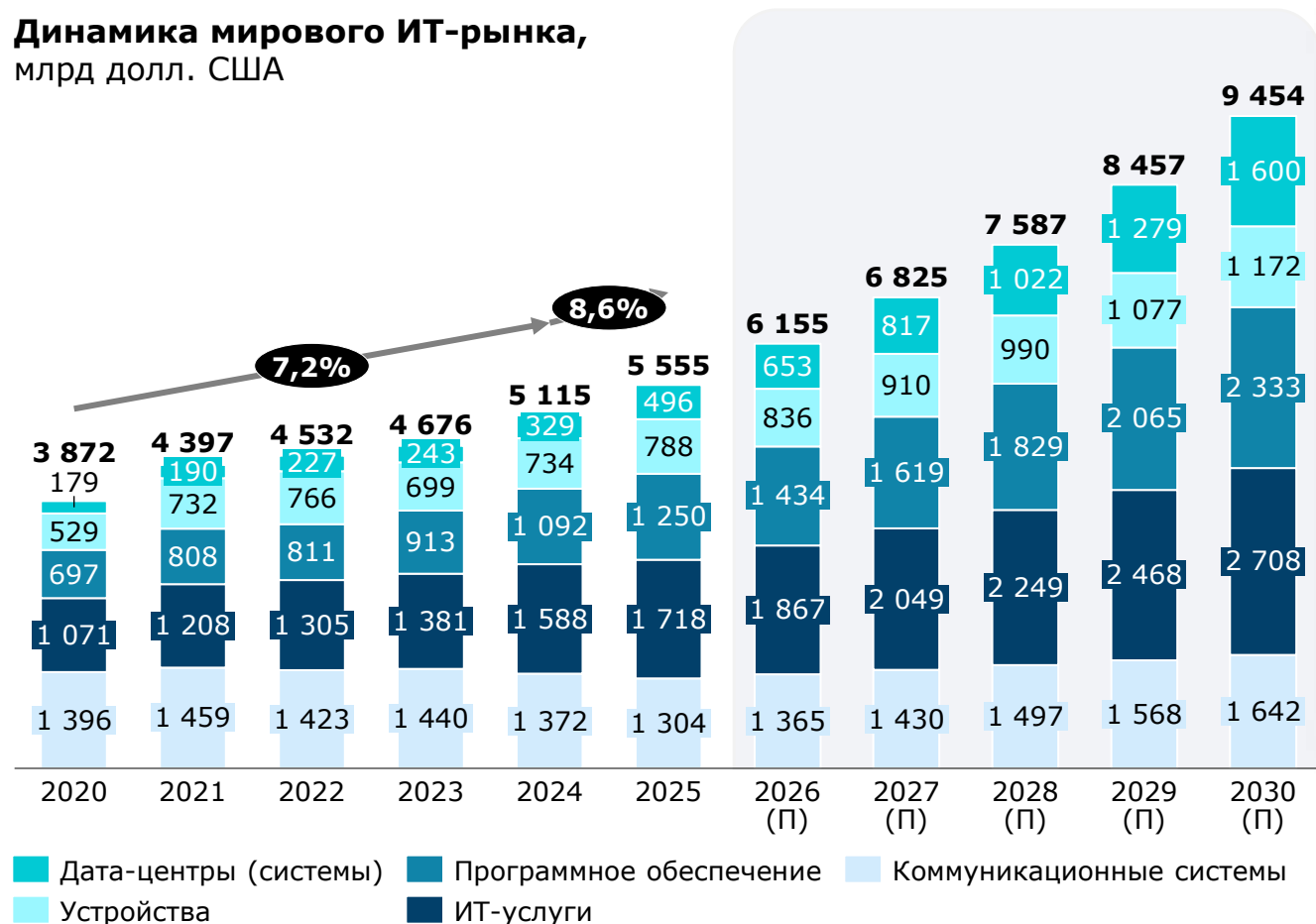
# **1. Обзор российского рынка ИТ**

- 2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО
- 3. Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО
- 4. Обзор трендов рынка инфраструктурного ПО



Темп роста мирового ИТ-рынка в 2025 году (8,6%) превысил средние значения за период 2020-2024 гг. (7,2%). Быстрее всех рос сегмент «дата-центры» (51%)

Динамика мирового ИТ-рынка,  
млрд долл. США



YoY  
24-25

51%

7%

14%

8%

-5%

**Мировой ИТ-рынок сохранил высокий темп роста в 2025 г.** и опередил темпы роста 2020–2024 гг., замедление которых было спровоцировано затяжными последствиями пандемии и геополитическими обострениями

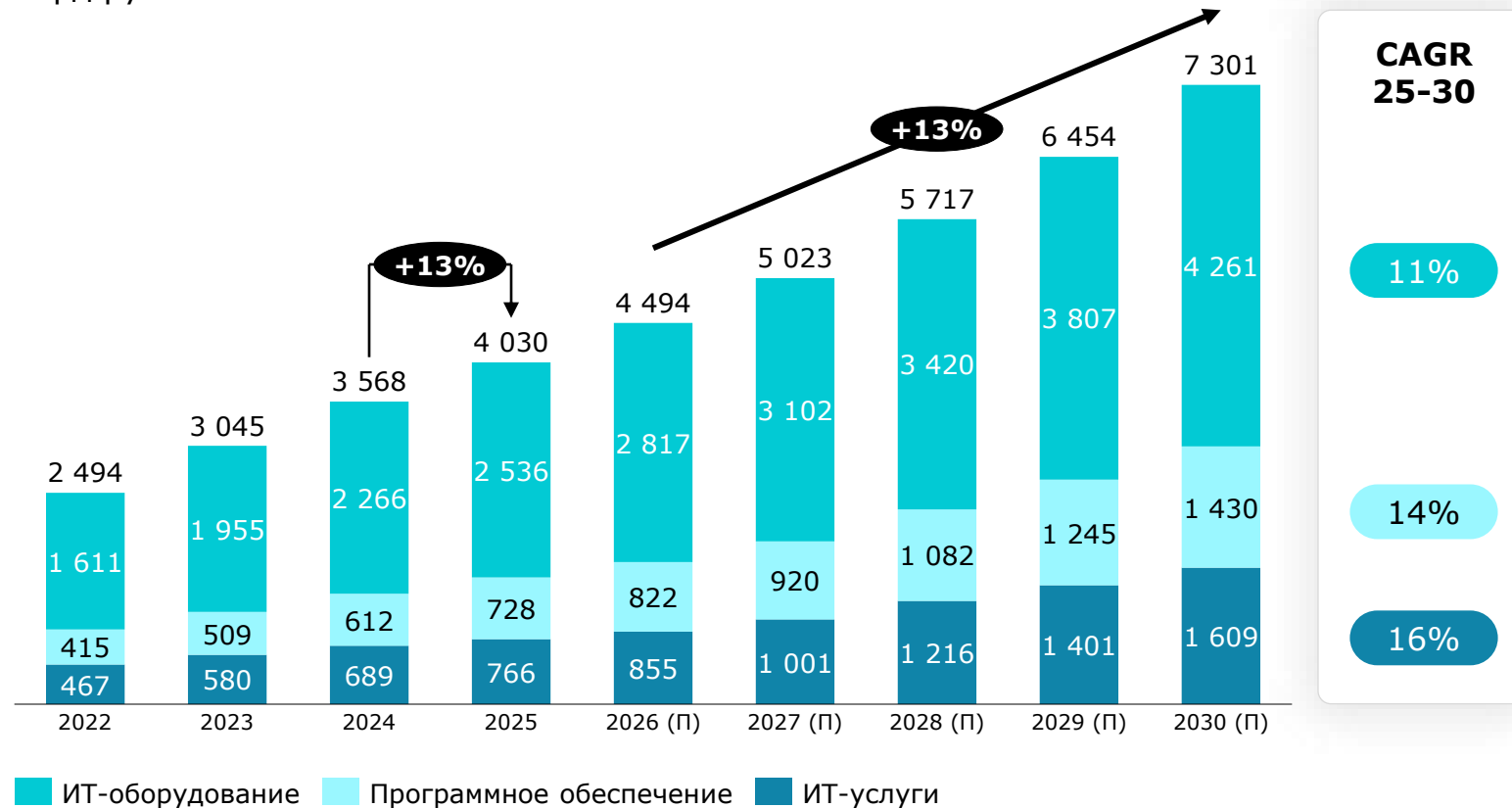
**В 2026 г. компании продолжают активно инвестировать в цифровизацию,** облачные сервисы, ИИ и кибербезопасность. При этом произойдет смещение от генеративного ИИ в ИИ-агенты, которые будут встраиваться непосредственно в бизнес-процессы, ускоряя их

**Наибольшую долю рынка сохраняет сегмент ИТ-услуг.** Это обеспечивается за счет высокого спроса на цифровую трансформацию, облачные технологии и управляемые сервисы

**За счет технологического развития и усложнения ИТ-ландшафта возрастает риск киберугроз,** что приводит к росту инвестиций в защиту критической инфраструктуры

В 2025 г. российский ИТ-рынок вырос на 13%, достигнув уровня 4 трлн рублей. Ожидается замедление роста рынка в 2026-2027 гг. с последующим возвращением к темпам роста на уровне 13% в год в перспективе 2030 г.

**Динамика и структура российского ИТ-рынка до 2030 г.,**  
млрд руб.



**Рост российского ИТ-рынка в 2025 г.**  
составил 13%, сохранив высокие темпы роста 3-й год подряд

**Рост ИТ-рынка в 2025-2030 гг.** будет в первую очередь обеспечиваться сегментами ИТ-услуг (CAGR 16%) и ПО (CAGR 14%), которые растут быстрее ИТ-рынка в целом (CAGR 13%)

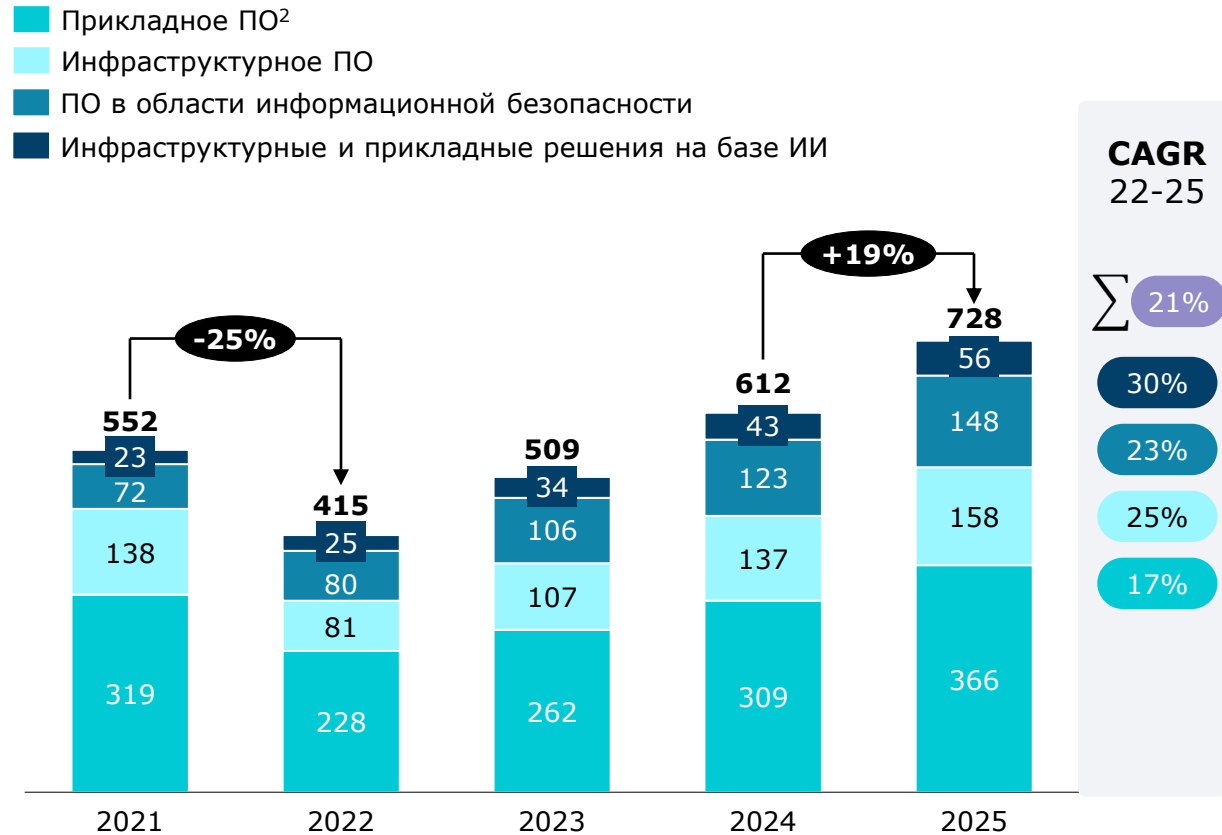
**Потенциал импортозамещения** еще не исчерпан, в связи с чем регуляторные требования остаются первостепенным драйвером развития рынка. В 2025 году на отечественные решения пришлось около 70% рынка

**В 2025 г. ключевыми драйверами роста** также выступали дальнейшая цифровизация экономики, расширение практик внедрения ИИ, а также ценовые факторы, включая удорожание российского ПО и оборудования

На слайде показан **оптимистичный прогноз**, не предполагающий существенного роста стоимости ИТ-оборудования

# Рынок ПО рос с темпом 20,6% в 2022-2025 годах. Все ключевые сегменты рынка превысили объем 2021 года

## Динамика российского рынка ПО<sup>1</sup>, млрд руб.



**Российский рынок ПО рос со среднегодовым темпом в 20,6% в 2022-2025 годах**, при этом наибольший рост продемонстрировали решения на базе ИИ и инфраструктурное ПО

**Уход с российского рынка значительного количества «западных» вендоров в 2022 г.** привел к спаду объема рынка ПО на 24,9% по отношению к 2021 г., однако позволил начать быстрое импортозамещение, благодаря более короткому циклу разработки и внедрения (относительно рынка аппаратных решений)

**Рынок ПО на начало 2026 г.** еще сохраняет потенциал дальнейшего ускоренного роста за счет отложенного спроса в первую очередь в сегментах инфраструктурного ПО, а также прикладного ПО

1 — в ценах заказчика, включая объемы выручки от технической поддержки вендорского ПО; 2 — за исключением ПО для информационной безопасности и решений на базе ИИ

Доля российского ИТ-рынка в ВВП выросла с 1,7% до 2,2%, но остается ниже других стран, что отражает потенциал дальнейшего роста



По размеру российский ИТ-рынок кратно уступает крупнейшим мировым рынкам (США, ЕС, Китай) и примерно в 3 раза меньше ИТ-рынка Индии



Доля ИТ в ВВП РФ выросла с 1,7% до 2,2%, однако остается ниже других стран: от 2,5% в Бразилии до 6,5% в ЕС



На фоне санкций и активного развития собственных разработок ожидается высокая динамика роста российского ИТ-рынка: CAGR 12,6% до 2030 года, выше США, ЕС, Китая и Индии, но ниже Бразилии

| Страна                                   | Россия  | Бразилия  | Индия  | Китай  | ЕС  | США  |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Объем рынка (2025 г.), млрд долл.        | \$46                                                                                     | \$57                                                                                         | \$135                                                                                     | \$722                                                                                     | \$1 285                                                                                | \$1 446                                                                                 |
| ВВП (2025 г.), трлн долл. <sup>1</sup>   | \$2,07                                                                                   | \$2,24                                                                                       | \$4,19                                                                                    | \$18,27                                                                                   | \$19,69                                                                                | \$30,63                                                                                 |
| Доля ИТ-рынка в ВВП, 2025 г., %          | 2,2%                                                                                     | 2,5%                                                                                         | 3,2%                                                                                      | 4,0%                                                                                      | 6,5%                                                                                   | 4,7%                                                                                    |
| CAGR ИТ-рынка (2025-2030 гг.), % (долл.) | 12,6%                                                                                    | 16,0%                                                                                        | 8,8%                                                                                      | 8,9%                                                                                      | 11,2%                                                                                  | 4,3%                                                                                    |
| Количество занятых в ИТ, млн чел.        | 1,1                                                                                      | 1,5                                                                                          | 5,6                                                                                       | 9,2                                                                                       | 8,1                                                                                    | 9,6                                                                                     |
| Выработка в ИТ, тыс. долл. на чел.       | 41,5                                                                                     | 35,7                                                                                         | 24,2                                                                                      | 78,5                                                                                      | 158,6                                                                                  | 150,6                                                                                   |

1 – для расчета использовался средневзвешенный курс доллара за 2025 год (83,62 руб.)

# Оптимизация затрат, рост зрелости рынка и усиление регуляторных требований к заказчикам ИТ-решений трансформируют спрос на ИТ

## Рыночные тренды



- 01 **Рост спроса на ИТ-решения, повышающие эффективность использования ИТ**, на фоне роста стоимости владения ИТ-оборудованием, усложнения ИТ-архитектур и точечных сокращений ИТ-бюджетов
- 02 **Переход рынка из фазы быстрого импортозамещения в фазу зрелого внедрения**, что приводит к росту требований к зрелости и совместимости продуктов, а также качеству сервиса
- 03 **Сохранение спроса на сервисную модель потребления ИТ** для снижения капитальных затрат и повышения гибкости масштабирования ИТ-инфраструктуры, особенно в условиях значительного роста стоимости «железа» (например, стоимость оперативной памяти выросла за год в 12 раз)
- 04 **Рост регуляторных требований к заказчикам ИТ-решений**, в части обеспечения информационной безопасности и реального внедрения российского ПО
- 05 **Консолидация ИТ-бюджетов вокруг экосистемных вендоров** для сокращения затрат на интеграцию и управление разрозненным ИТ-ландшафтом

## Технологические тренды



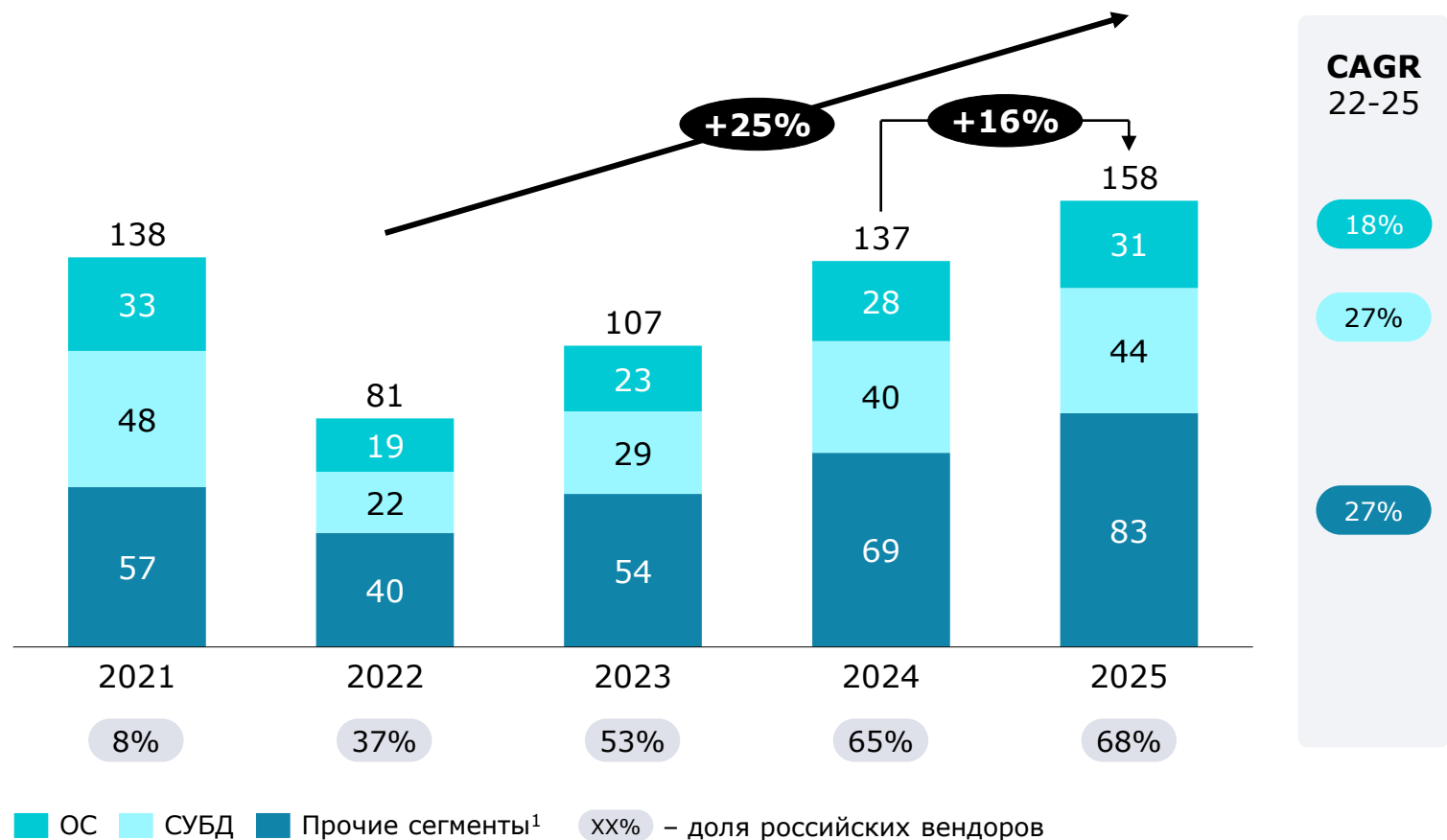
- 06 **Сохранение фокуса на ИБ**, в том числе интеграция механизмов кибербезопасности непосредственно в процессы разработки и эксплуатации (DevSecOps), использование ИИ для аналитики киберинцидентов, переход к платформенному управлению ИБ и др.
- 07 **Закрепление гибридной инфраструктурной модели**, сочетающей собственные частные и публичные облака, как ключевого подхода к обеспечению гибкости, отказоустойчивости и масштабируемости ИТ-систем
- 08 Переход от пилотных проектов **к масштабному внедрению ИИ-инструментов и агентных систем** в процессах разработки и эксплуатации ИТ, обеспечивающему рост уровня автоматизации
- 09 **Рост спроса на вычислительную инфраструктуру** как следствие масштабирования ИИ и обработки данных
- 10 **Рост спроса на observability-решения** для обеспечения сквозной наблюдаемости и управляемости усложняющегося ИТ-ландшафта, повышения эффективности эксплуатации и ускорения выявления первопричин инцидентов

1. Обзор российского рынка ИТ
- 2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО**
3. Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО
4. Обзор трендов рынка инфраструктурного ПО



## Рынок инфраструктурного ПО в 2025 г. несмотря на сложные макроэкономические условия вырос на 16%, что на 3 п.п. выше темпов роста всего ИТ-рынка в России

**Рынок инфраструктурного ПО РФ 2021-2025 гг.,**  
млрд руб.



**После снижения в 2022 г. российский рынок инфраструктурного ПО восстановился** и достиг 158 млрд руб. в 2025 г., превысив уровень 2021 г. на 15%

**Инфраструктурное ПО остается быстрорастущим ИТ-направлением**, о чем свидетельствуют более высокие темпы роста инфраструктурного ПО (16%) относительно ИТ-рынка в целом (13%)

**Темпы роста рынка инфраструктурного ПО замедлились** с 28% в 2024 г. до 16% в 2025 г., что обусловлено замедлением экономического роста в России в 2025 г.

**Рост рынка сопровождался активным импортозамещением:** доля российских вендоров увеличилась с 8% в 2021 г. и 65% в 2024 г. до 68% в 2025 г., что отражает ускоренный переход заказчиков на отечественные решения

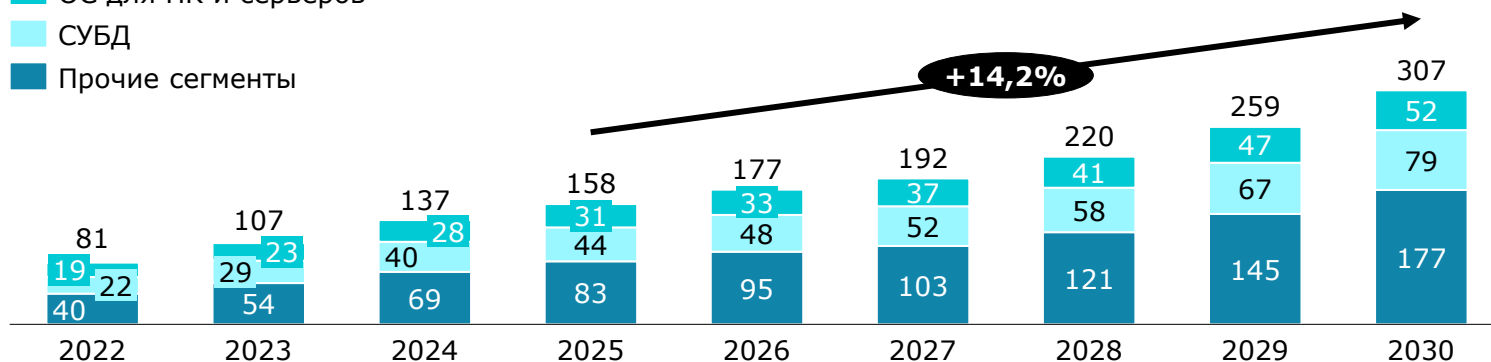
<sup>1</sup> – в рамках настоящего исследования в составе прочих видов инфраструктурного ПО дополнительно учтены рынки ПО для администрирования ИТ-систем, ПО для мониторинга ИТ-инфраструктуры, ПО для автоматизации ИТ-инфраструктуры

# Российский рынок инфраструктурного ПО будет расти с темпами 11-14% в год в период 2025-2030 гг.

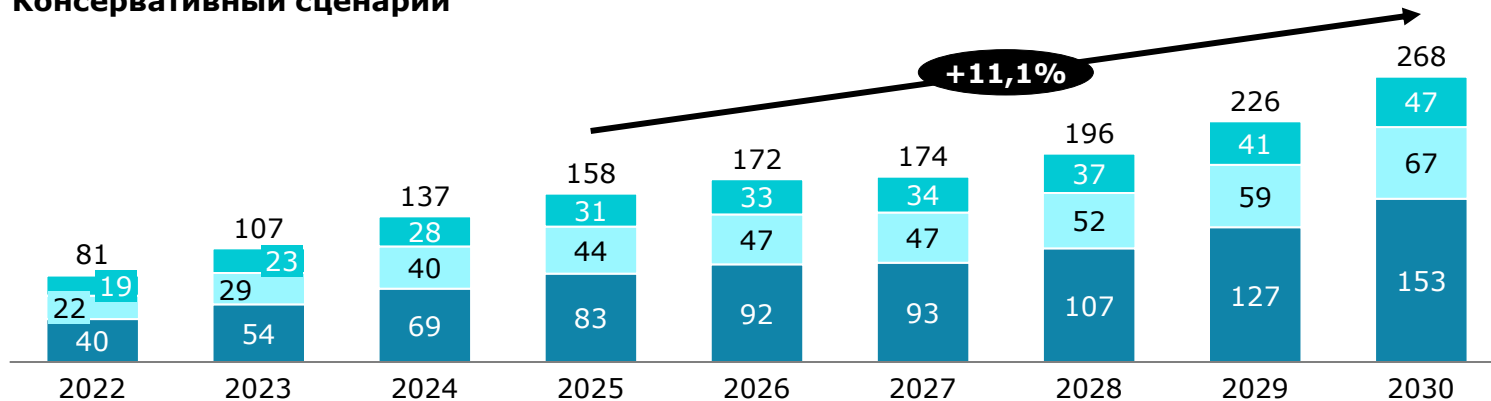
## Объем российского рынка инфраструктурного ПО<sup>1</sup>, млрд руб.

### Базовый сценарий (реалистичный)

- ОС для ПК и серверов
- СУБД
- Прочие сегменты



### Консервативный сценарий



**В выручку в категории «прочие сегменты» (вкл. ретроспективу) была включена выручка разработчиков ПО**

для администрирования ИТ-систем, ПО для мониторинга ИТ-инфраструктуры, а также ПО для автоматизации ИТ-инфраструктуры

**Оптимистичный сценарий был заменен на консервативный** ввиду ухудшения макроэкономических условий

При реализации Сценария 1 (базовый / реалистичный) **к 2030 году объем российского рынка инфраструктурного ПО увеличится до 307 млрд рублей** при среднегодовых темпах роста в период 2025-2030 гг. на уровне 14,2%

При реализации Сценария 2 (консервативный) **к 2030 году объем рынка увеличится до 268 млрд рублей** при среднегодовых темпах роста в период 2025-2030 гг. на уровне 11,1%. В отдельные годы возможно значительное снижение темпов роста относительно базового сценария

1 – в настоящем отчете в сегмент инфраструктурного ПО дополнительно включен рынок ПО для контейнеризации; 2 – в рамках настоящего исследования в составе прочих видов инфраструктурного ПО дополнительно учтены рынки ПО для администрирования ИТ-систем, ПО для мониторинга ИТ-инфраструктуры, ПО для автоматизации ИТ-инфраструктуры

Рынок инфраструктурного ПО удвоится к 2030 г., при этом наибольший прирост покажут сегменты СУБД, ОС для ПК и серверов и ПО для виртуализации

| Сегмент рынка                     | Объем рынка, млрд руб. |      | CAGR 25-30, % |
|-----------------------------------|------------------------|------|---------------|
|                                   | 2025                   | 2030 |               |
| СУБД                              | 44                     | 79   | 12%           |
| ОС для ПК и серверов              | 31                     | 52   | 11%           |
| ПО для управления инфраструктурой | 15                     | 28   | 13%           |
| Встроенные аппаратные решения     | 12                     | 22   | 14%           |
| ПО для серверной виртуализации    | 11                     | 25   | 17%           |
| ПО для резервного копирования     | 11                     | 24   | 17%           |
| Почтовые решения                  | 7                      | 12   | 12%           |
| Биллинговые системы               | 6                      | 15   | 18%           |
| ПО для контейнеризации            | 5                      | 15   | 22%           |
| VDI                               | 5                      | 12   | 18%           |
| ПО для админ. инфраструктуры      | 3                      | 6    | 15%           |
| Управление мобильностью           | 2                      | 4    | 15%           |
| Прочие сегменты                   | 6                      | 15   | 21%           |
| Всего                             | 158                    | 307  | 14%           |

**Крупнейшими сегментами рынка** остаются базовые инфраструктурные платформы:

- СУБД сохраняют лидерство по объему рынка и вырастут с 44 до 79 млрд рублей к 2030 г.
- ОС для ПК и серверов занимают второе место с ростом с 31 до 52 млрд рублей к 2030 г.
- Совокупно СУБД и ОС будут формировать более 40% рынка инфраструктурного ПО в 2030 г.

**Наиболее высокие темпы роста** демонстрируют сегменты, связанные с современными облачными архитектурами:

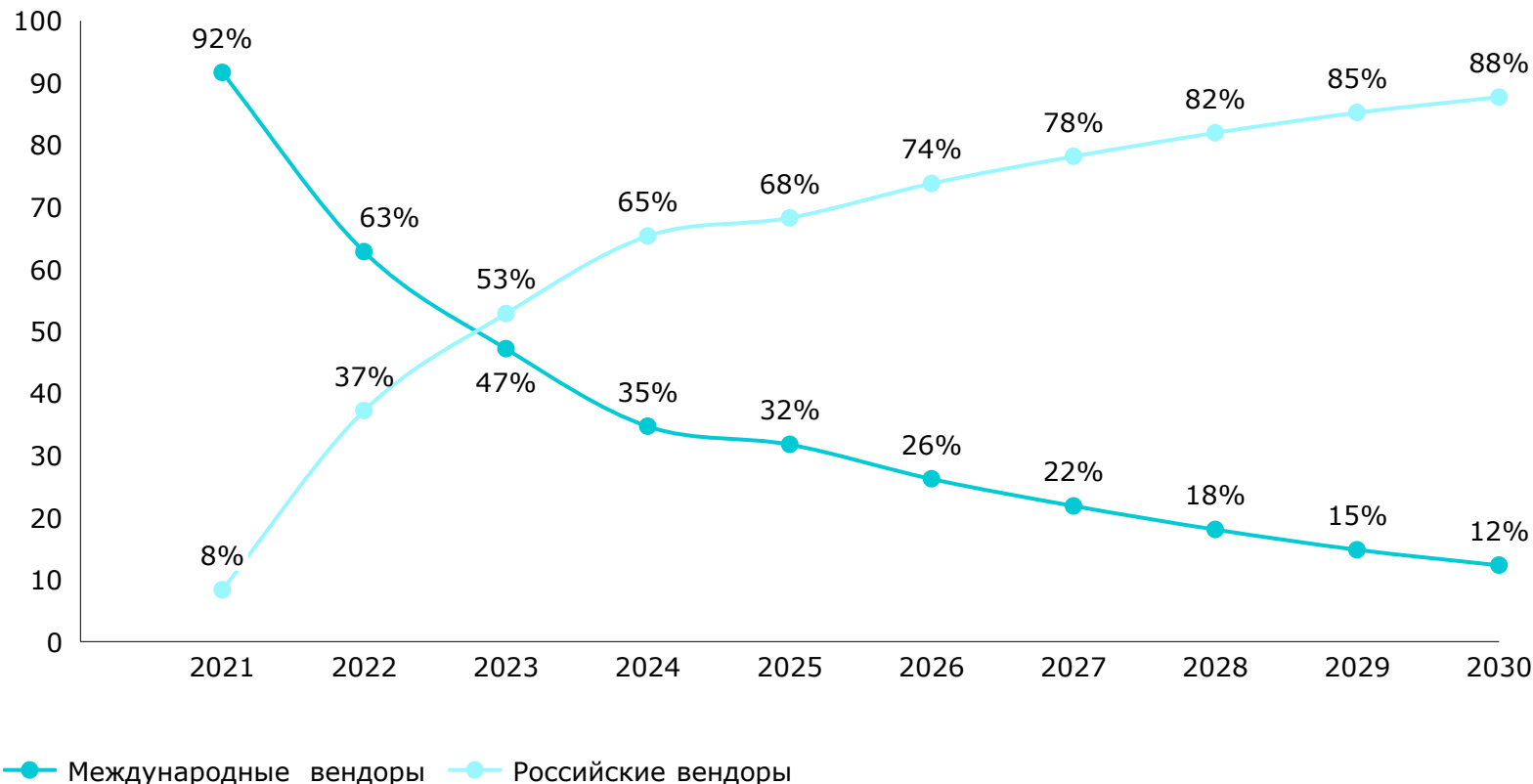
- ПО для контейнеризации показывает максимальный CAGR 25-30 на уровне 22% и увеличится в 3 раза к 2030 г. (с 5 до 15 млрд руб.)
- Высокие темпы роста также ожидаются в сегментах биллинговых систем (18%), VDI (18%) и резервного копирования (17%)

X% - CAGR ≤ 15%

X% - CAGR > 15%

## Доля российских продуктов на рынке инфраструктурного ПО достигла 68% в 2025 г. и приблизится к 90% к 2030 г.

### Оценка средней пропорции присутствия на российском рынке российских и иностранных продуктов (в годовом объеме продаж)<sup>1</sup>, %



1 – с учетом продуктов «серой зоны» рынка, таких, как продукты с неизвестной страной происхождения, пиратские и самописные решения

Источник: анализ и прогноз Strategy Partners

В 2023 г. совокупная выручка российских вендоров превысила выручку иностранных компаний. Этот структурный сдвиг закрепился в 2024-2025 гг.

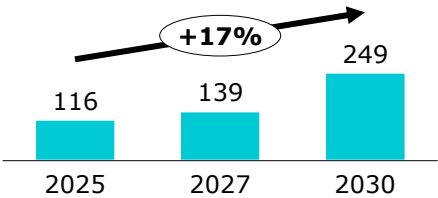
**В 2025 г. доля российских вендоров достигла 68%.** Рост в 2025 г. (+3%) замедлился относительно 2024 г. (+12%), что связано с завершением первой волны импортозамещения

**Иностранные игроки сохраняют присутствие преимущественно за счет ранее приобретенных лицензий, действующих контрактов и альтернативных каналов поставки.** Доступ к новым лицензиям, технической поддержке, обновлениям и облачным сервисам остается неоднородным и зависит от конкретного вендора, продукта и модели поставки

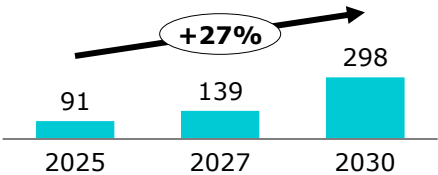
# Гибридная модель поставок становится отраслевым стандартом. Все каналы поставок инфраструктурного ПО сохраняют высокие темпы роста до 2030 года

**Все каналы поставок инфраструктурного ПО сохраняют высокую динамику развития.** Использование разных каналов поставок обеспечивает, с одной стороны, необходимый контроль над критическими системами и соблюдение требований ИБ, с другой, гибкость использования публичного облака с возможностью быстрого запуска новых цифровых сервисов

| Канал поставки          | Итог 2025 года                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | В перспективе                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Локальное развертывание | <ul style="list-style-type: none"><li>Сохранило высокую значимость для крупных и регулируемых заказчиков и занимает более 50% рынка</li><li>Спрос поддерживали импортозамещение, требования ИБ и необходимость контролировать данные и архитектуру критических систем</li></ul>                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"><li>Формат сохранит ключевую роль у части заказчиков, однако давление на классические on-premise поставки будут оказывать стоимость оборудования, дефицит специалистов и сложность интеграции и внедрения</li></ul> |
| Поставка в составе ПАК  | <ul style="list-style-type: none"><li>Спрос вырос вслед за усложнением проектов импортозамещения, благодаря подтвержденной совместимости компонентов и единой ответственности поставщика за решение</li><li>ПАК активно использовались в комплексных проектах, где миграция на российское ПО сопровождалась заменой или модернизацией оборудования</li></ul>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>Поставки через ПАК продолжают расти в наиболее интеграционно-сложных сегментах. Рост поддержат усложнение российских тех. стеков и запрос на решения «под ключ»</li></ul>                                       |
| Облачная модель         | <ul style="list-style-type: none"><li>Один из наиболее динамично развивающихся форматов, особенно для быстрорастущих нагрузок и новых проектов</li><li>Спрос поддерживали быстрое развертывание, гибкое масштабирование и возможность переноса части капитальных затрат в операционные расходы, что особенно важно в условиях значительного роста стоимости «железа»</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Облачная модель поставок продолжит расти наиболее высокими темпами с CAGR 27% на горизонте 2025-2030 гг.</li></ul>                                                                                              |



Объем рынка ПАК, млрд рублей

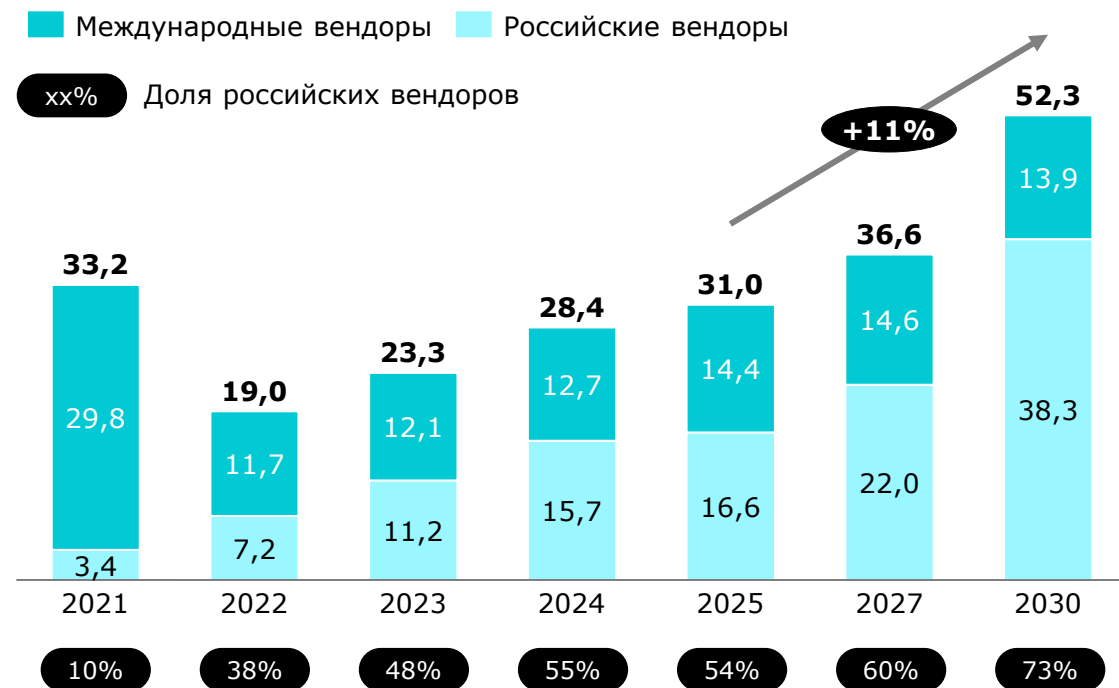


Объем рынка публичных облачных сервисов, млрд рублей¹

1 – из оценки рынка IaaS/PaaS исключены Bare Metal и VPS/VDS, внутригрупповая выручка, «Гособлако», облачные дата-платформы и СУБД

Рынок ОС для ПК и серверов продолжает восстанавливаться и по итогам 2025 года вырос на 9%. Вместе с тем сложная макроэкономическая ситуация будет сдерживать темпы роста рынка до 2027-2028 гг.

### Динамика объема российского рынка ОС для ПК и серверов, млрд руб.



Нормативная база, регулирующая требования к импортозамещению ОС, формирует основу для ожидаемого ускорения темпов роста рынка в 2027 и 2029 гг. за счет повышенного спроса со стороны B2G, B2G+ и B2B Enterprise сегментов

### Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- **К концу 2025 г.** российские ОС заняли более половины внутреннего рынка (54%). **В 2025 г. темпы роста рынка замедлились** относительно восстановительного периода 2022-2024 гг., что связано как с ухудшением макроэкономической ситуации, так и с частичным насыщением рынка в сегменте B2G
- **Коммерческий сегмент (B2B Enterprise, B2B) остается ключевым источником долгосрочного роста** и наиболее чувствителен к возможному возвращению западных вендоров, тогда как в B2G и B2G+ эффект будет ограниченным из-за высокой степени проникновения российских решений
- **Ключевые российские игроки:** Группа Астра (Astra Linux), Ред Софт (РедОС), Базальт (BaseALT). Они занимают 98% среди российских разработчиков ОС для ПК и серверов

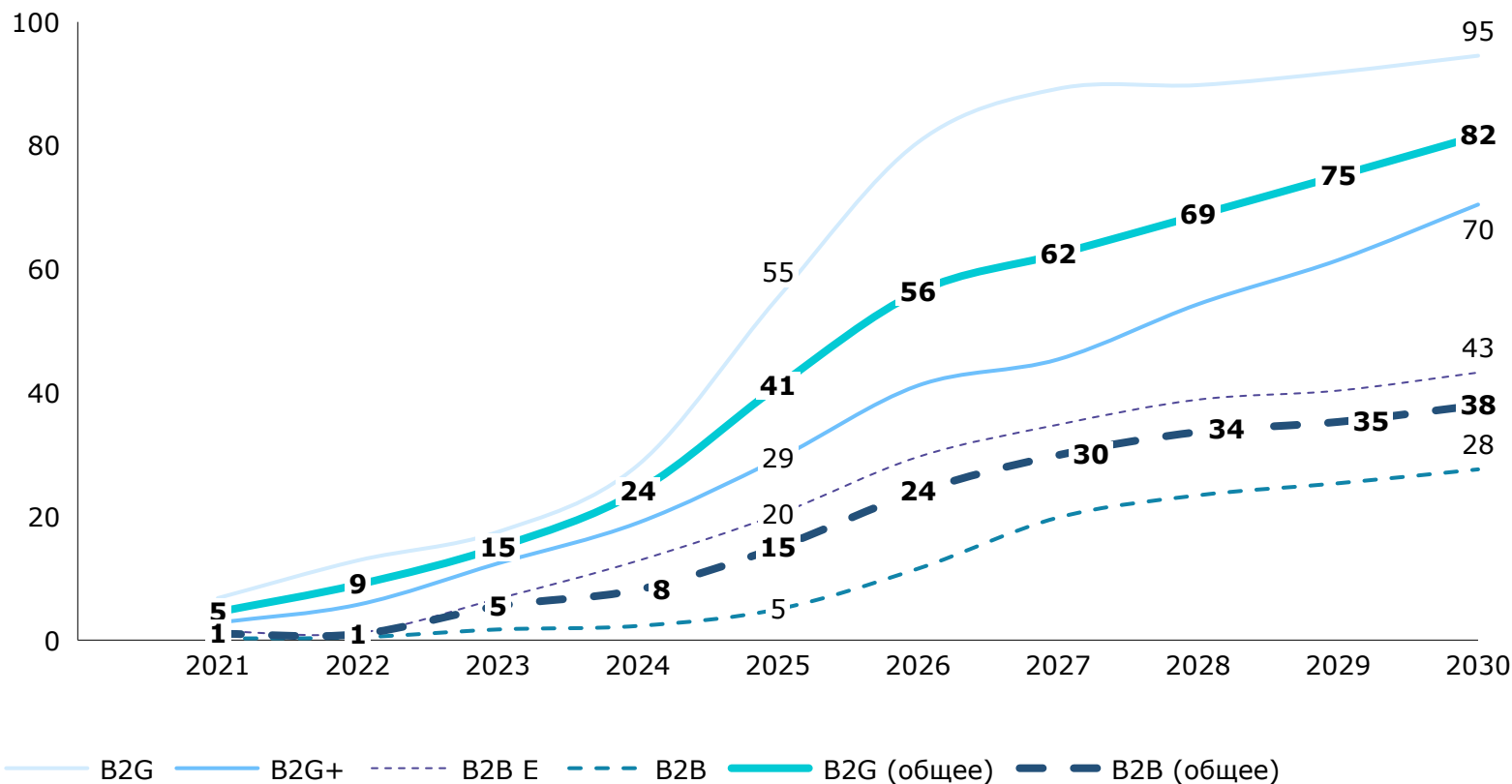


### Ключевые параметры российского рынка

|             |       |                                                                                     |
|-------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●●● | Один из крупнейших рынков инфраструктурного ПО                                      |
| Конкуренция | ●●●○○ | На рынке представлены 3 крупных игрока и более 10 малых нишевых продуктов           |
| Темпы роста | ●●●○○ | Умеренные темпы роста обусловлены зрелостью рынка и дефицитом бюджетов у заказчиков |
| Перспективы | ●●●●○ | Устойчивый рынок, лидерство на котором является основой для развития кросс-продаж   |

К 2030 году рынок российских ОС в сегментах B2G/B2G+ приблизится к стадии насыщения (уровень проникновения ~82%), тогда как в B2B сохранится существенный потенциал дальнейшего роста

**Анализ уровня проникновения российских ОС для ПК и серверов для основных сегментов заказчиков в России, %**



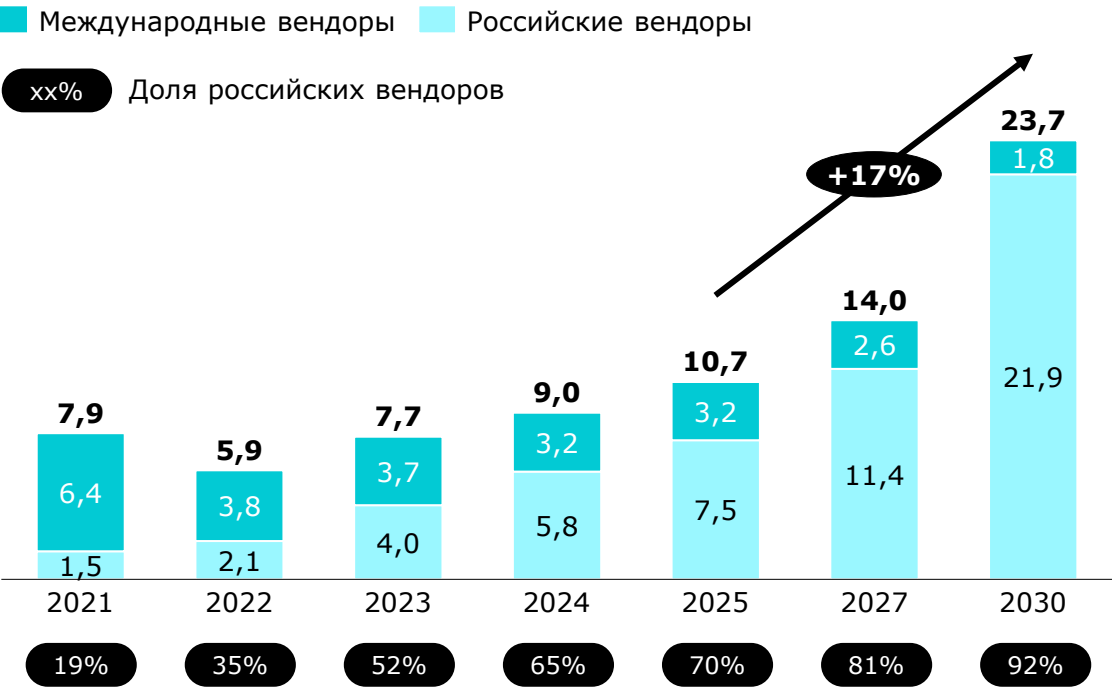
В 2025 году наибольший уровень проникновения российских ОС был зафиксирован в сегменте B2G (55%), а наименьший – в сегменте B2B (5%)

**К 2030 году проникновение российских ОС в сегментах B2G и B2G+ достигнет 82%, приблизившись к уровню насыщения рынка**

**К 2030 году рынок российских ОС в коммерческом секторе не достигнет насыщения: уровень проникновения в сегментах B2B E и B2B составит около 38%, сохранив значительный потенциал для дальнейшего роста**

В 2025 г. рынок средств резервного копирования вырос на 18,5% до 10,6 млрд руб. Фокус спроса смещается от первичного импортозамещения к обновлению ранее внедренных решений и повышению киберустойчивости

Динамика объема российского рынка резервного копирования, млрд руб.



Рынок резервного копирования сохранит высокие темпы роста благодаря критичности таких решений для непрерывности бизнеса, защиты данных и быстрого восстановления после сбоев и кибератак. Дополнительный драйвер — переход компаний к более зрелым моделям киберустойчивости.

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок средств резервного копирования сохранил активную динамику. Доля иностранных решений продолжала снижаться; их присутствие сохраняется преимущественно за счет ранее приобретенных лицензий, нелегального ПО и механизмов «серого» импорта
- По мере завершения первичного импортозамещения темпы роста участников рынка выравниваются, а конкурентная структура становится более устойчивой. В последующие годы рынок будет консолидироваться вокруг поставщиков, способных инвестировать в развитие продуктов, расширять их совместимость с инфраструктурой заказчиков и обеспечивать зрелую техническую поддержку
- Ключевые игроки: Киберпротект («Кибер Бэкап»), Группа Астра (RuBackup), Veeam<sup>1</sup>, Новософт (Handy Backup) и др. Киберпротект сохраняет ведущую позицию на рынке, а RuBackup остается среди заметных российских решений

КИБЕРПРОТЕКТ



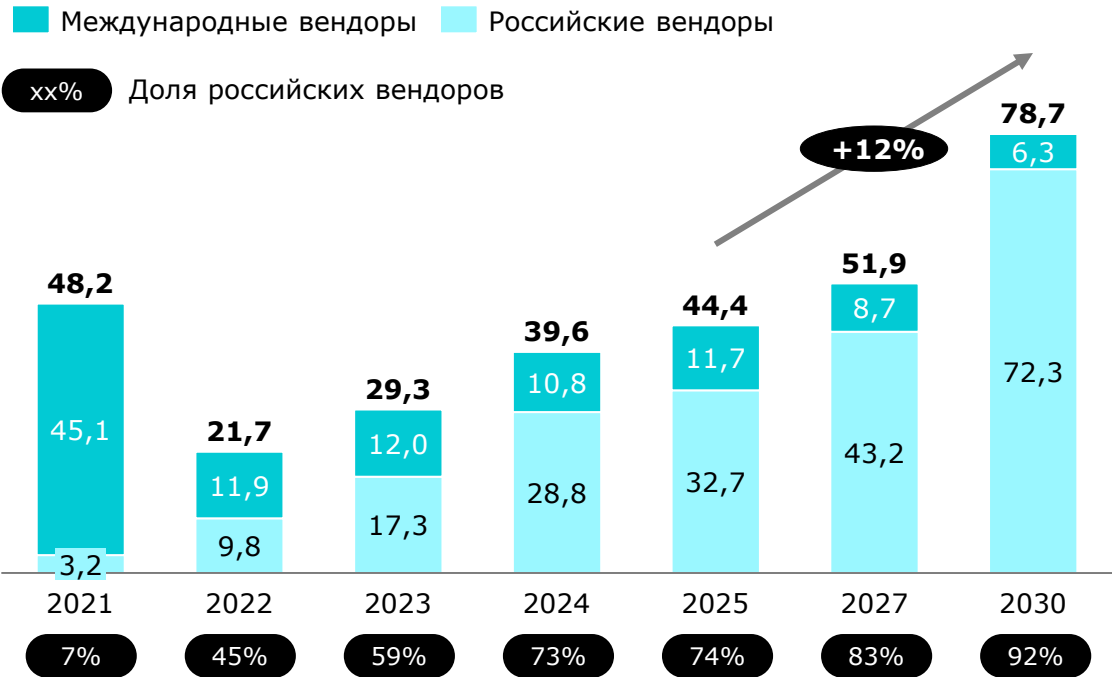
Ключевые параметры российского рынка

|             |       |                                                                                                                 |
|-------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●●● | Рынок сохраняет привлекательность для развития с точки зрения его емкости                                       |
| Конкуренция | ●●○○○ | На рынке выделяются два российских лидера: Киберпротект и RuBackup                                              |
| Темпы роста | ●●●●○ | Высокие темпы роста рынка связаны с критичностью решения для корпоративной безопасности и непрерывности бизнеса |
| Перспективы | ●●●●● | Спрос на более зрелые модели киберустойчивости обеспечит устойчивый рост рынка                                  |

1 – международный вендор

# Рынок СУБД в 2025 году вырос на 12% и смещается в сторону сложных миграционных проектов, что поддерживает дальнейший рост enterprise-сегмента за счет замещения накопленной базы решений Oracle

## Динамика объема российского рынка СУБД, млрд руб.



Высокая емкость рынка, сохраняющаяся база западных СУБД и критичность баз данных для B2G, B2G+ и крупного B2B создают условия для дальнейшего роста сегмента. В 2025-2026 гг. динамика будет определяться бюджетами заказчиков, сроками контрактования и переходом крупных миграционных проектов в промышленную эксплуатацию

## Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок СУБД сохранил рост, но перешел от ускоренного импортозамещения к более длительному циклу отбора решений и их внедрения. Крупные заказчики стали чаще делить внедрение на этапы и оценивать не только факт замещения западного ПО, но и экономику эксплуатации, стоимость перехода и нагрузку на ИТ-команды
- Игроки, предлагающие сервисные и облачные форматы внедрения СУБД, продемонстрировали лучшую динамику выручки за счет возможности снижения первичного бюджета на внедрение. При этом большая часть спроса, ориентированного на бессрочные on-premise лицензии, сохраняется, но внедрение откладывается на 2026-2027 гг.
- Ключевые игроки: Arenadata, Postgres Professional (Postgres Pro), СберТех (Pangolin DB), Oracle<sup>1</sup>, Группа Астра (Tantor) и др. Три крупнейшие российские компании в данном сегменте в совокупности заняли около 30% рынка в 2025 году (против 40% в 2024 г.) и продолжают развивать экосистемы вокруг своих продуктов. Postgres Pro сохранила лидерство в сегменте СУБД общего назначения. Tantor занимает второе место по выручке в данном сегменте. Arenadata остается лидером в сегменте аналитических СУБД



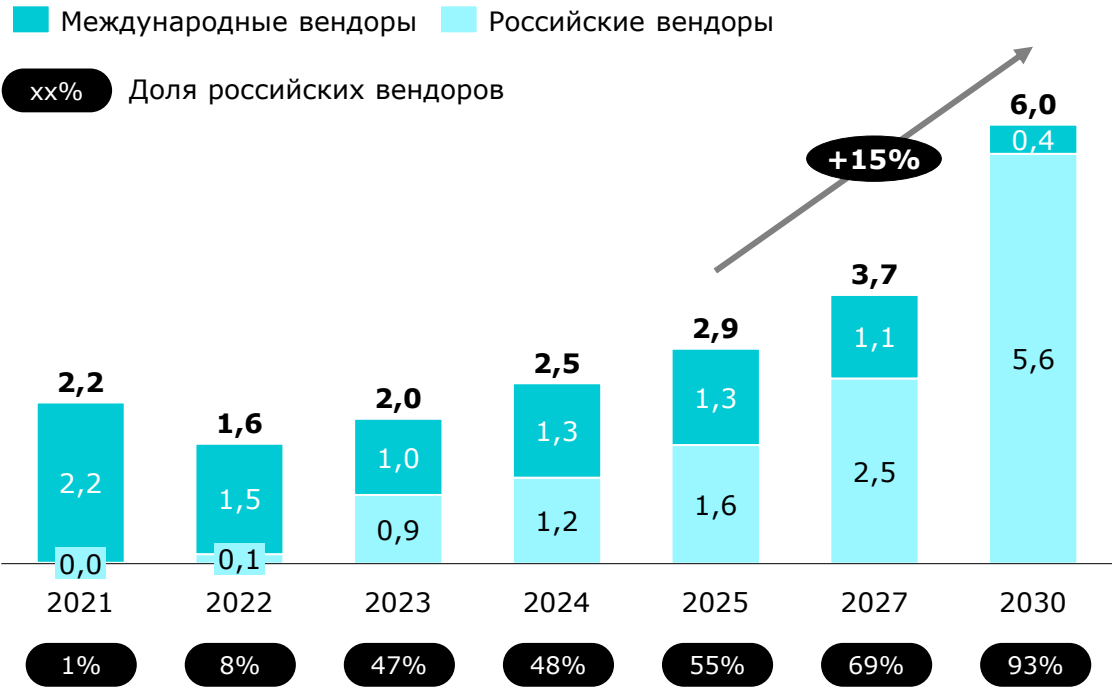
## Ключевые параметры российского рынка

- Емкость** Крупный enterprise-рынок с высокой базой западных СУБД потенциально доступной для замещения
- Конкуренция** На рынке присутствует два ключевых игрока – Arenadata и Postgres Pro, а также около 20 прочих игроков
- Темпы роста** Рынок подвержен существенному давлению макроэкономических негативных факторов на платежеспособность заказчиков
- Перспективы** Привлекательность рынка остается высокой, а рост поддерживается распространением ИИ и data-driven культуры

1 – международный вендор

В 2025 г. рынок решений для администрирования инфраструктуры вырос на 19% до 2,9 млрд руб.

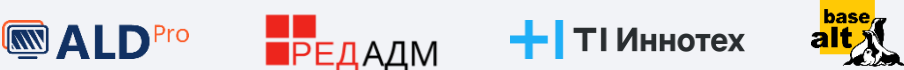
Динамика объема российского рынка администрирования инфраструктуры, млрд руб.



Прогнозный темп роста сохранится на умеренном уровне от 10% до 20%. CAGR 2025-2030 гг. составит 15%. Этому будет способствовать продолжающийся курс на импортозамещение, а также рост зрелости российских решений

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок решений для администрирования инфраструктуры вырос на 19% до 2,9 млрд руб. Рост обеспечили проекты по замещению решений Microsoft и развитию доменной инфраструктуры у крупных заказчиков. Рынок переходит от точечной замены ПО к комплексным миграциям
- Конкуренция между российскими решениями усиливается. Заказчики оценивают не только функциональность продуктов, но и их масштабируемость, совместимость с ОС и ИБ-средствами, а также готовность вендора и партнеров сопровождать сложные внедрения. Дальнейший спрос будет поддерживаться накопленной базой решений Microsoft, при этом сроки части крупных проектов будут зависеть от бюджетных циклов и готовности заказчиков к комплексной миграции
- Ключевые игроки: Microsoft<sup>1</sup> (MS AD и др.), Группа Астра (ALD Pro), Ред Софт (РЕД АДМ), Т1 Иннотех (Эллес), Базальт СПО (Альт Домен) и др. Российские решения формируют около 55% рынка; крупнейшие позиции среди специализированных российских продуктов занимают ALD Pro и РЕД АДМ

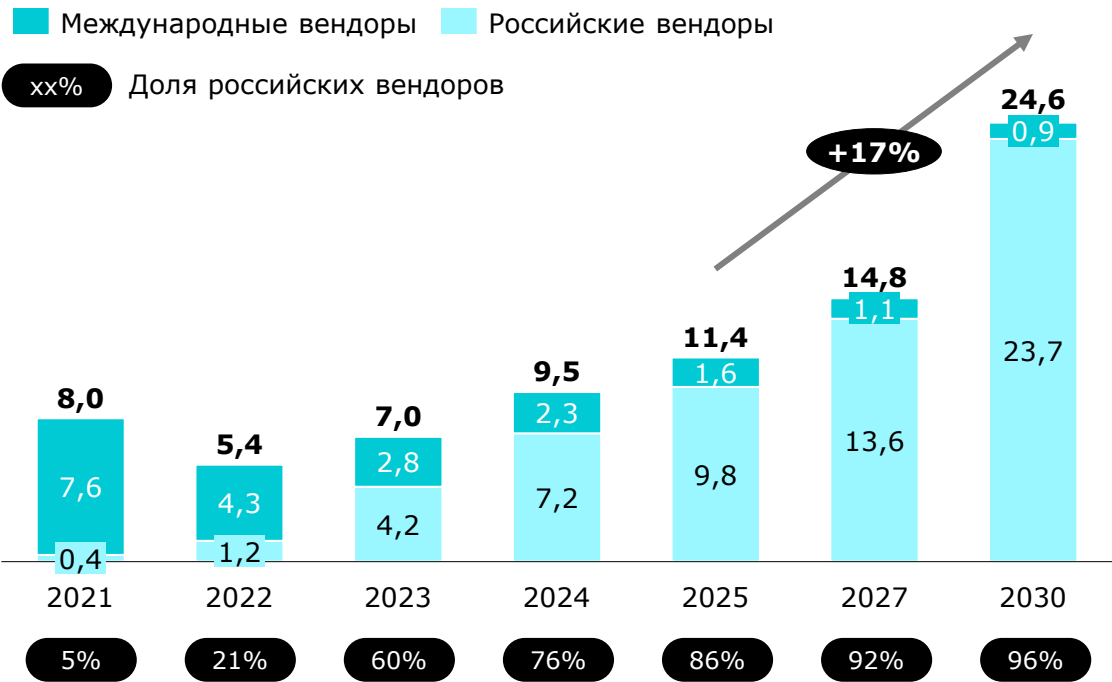


Ключевые параметры российского рынка

|             |      |                                                                                                   |
|-------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●○ | Относительно небольшой рынок с малым количеством подсегментов                                     |
| Конкуренция | ●●●○ | Умеренный уровень конкуренции. Основная борьба разворачивается между экосистемными игроками       |
| Темпы роста | ●●●○ | Умеренно высокие темпы роста. Дальнейший рост зависит от общей конъюнктуры российской экономики   |
| Перспективы | ●●●○ | Востребованная рыночная ниша, перспективы которой определяются ростом уровня цифровизации бизнеса |

В 2025 г. рынок решений для виртуализации вырос на 20% до 11,4 млрд руб. и консолидируется вокруг двух крупнейших российских платформ

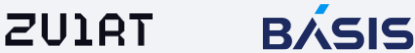
Динамика объема российского рынка решений для серверной виртуализации, млрд руб.



В 2025 г. российский рынок виртуализации перешел от модели восстановительного роста к росту, основанному преимущественно на технологических и ценовых факторах. Развитие рынка в 2026-2027 гг. продолжится, несмотря на ожидаемое сокращение бюджетов на ИТ-инфраструктуру у заказчиков в связи с критичностью данного сегмента для эффективности реализации основных бизнес-процессов в компаниях-потребителях

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок виртуализации сохранил высокий спрос на наиболее зрелые российские вендорские решения. Рынок вырос на 20% до 11,4 млрд руб., а доля российских решений достигла 86%. Для enterprise-заказчиков ключевыми факторами выбора становятся технологическая зрелость, подтвержденная промышленная эксплуатация и возможность интеграции в единый инфраструктурный стек. В 2026–2027 гг. ожидается переход к фазе устойчивой конкуренции крупнейших игроков с дальнейшим укрупнением их долей
- Замещение решений VMware остается на сравнительно ранней стадии. По итогам 2025 г. уровень замещения оценивается в 23-25%, что сохраняет потенциал роста российского сегмента в 2026-2028 гг. Рынок остается относительно устойчивым к дефициту бюджетов благодаря критичности платформ виртуализации для корпоративной ИТ-инфраструктуры
- Ключевые игроки: Orion soft (zVirt), Basis, Группа Аспра (VMmanager/AIC), Даком М, VMware<sup>1</sup> и др. Orion soft и Basis занимают около 34% и 29% рынка соответственно



Ключевые параметры российского рынка

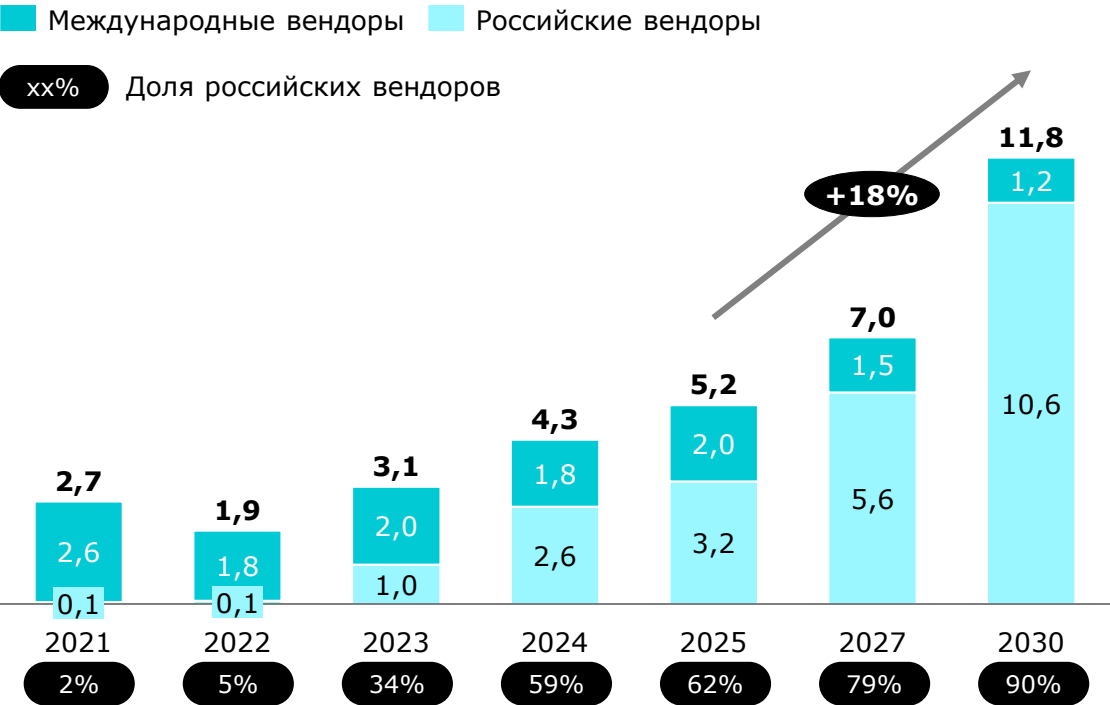
|             |                                                                    |                                                                                                        |
|-------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок привлекателен для развития с точки зрения его емкости                                            |
| Конкуренция | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Наблюдается рост числа рыночных и in-house-решений, а также рост конкуренции между лидерами рынка      |
| Темпы роста | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок обладает умеренно высокими и устойчивыми темпами роста                                           |
| Перспективы | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Сегмент обладает важным преимуществом в виде ожидаемой стабильности роста спроса на российские решения |

1 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России, анализ Strategy Partners

По итогам 2025 г. рынок виртуализации рабочих мест (VDI) вырос на 21% до 5,2 млрд руб. Структура лидеров рынка еще пластична и формируется

Динамика объема российского рынка VDI, млрд руб.



В 2025 г. российский рынок VDI перешел от модели восстановительного роста к росту, основанному преимущественно на технологических и ценовых факторах. Развитие рынка в 2026–2027 гг. продолжится, несмотря на ожидаемое сокращение бюджетов на ИТ-инфраструктуру у заказчиков в связи с критичностью данного сегмента для эффективности реализации основных бизнес-процессов в компаниях-потребителях

Ситуация на рынке в 2025–2026 гг.

- В 2025 г. российский рынок VDI вырос на 21% и достиг 5,2 млрд рублей, продемонстрировав снижение темпов роста с 43% в 2024 г. Замедление обусловлено переходом рынка от модели экстренного импортозамещения к модели поиска лучшего доступного решения для долгосрочного перехода
- В 2025 г. лидерские позиции на российском рынке сохранили Termidesk («Группа Астра») и Базис, заняв 18,3% и 17,9% доли рынка соответственно. Значительный рост продемонстрировал Termit от Ориона, нарастив рыночную долю до 4,8%
- Переход в 2025 г. наиболее популярного иностранного вендора (Citrix) на подписочную модель на глобальном рынке ускорит темпы снижения доли решений данной компании в накопленном объеме рынка
- На рынке наблюдается рост конкуренции за количество инсталляций, которое обеспечит лидерам долгосрочное преимущество по мере перехода рынка к более зрелой стадии
- Ключевые игроки: Группа «Астра» (Termidesk; 18,3%), Базис (Basis WorkPlace; 17,9%), Orion soft (Termit; 4,8%), Даком М (Space VDI; 1,8%). Группа «Астра» и Базис совокупно занимают 36% всего рынка VDI

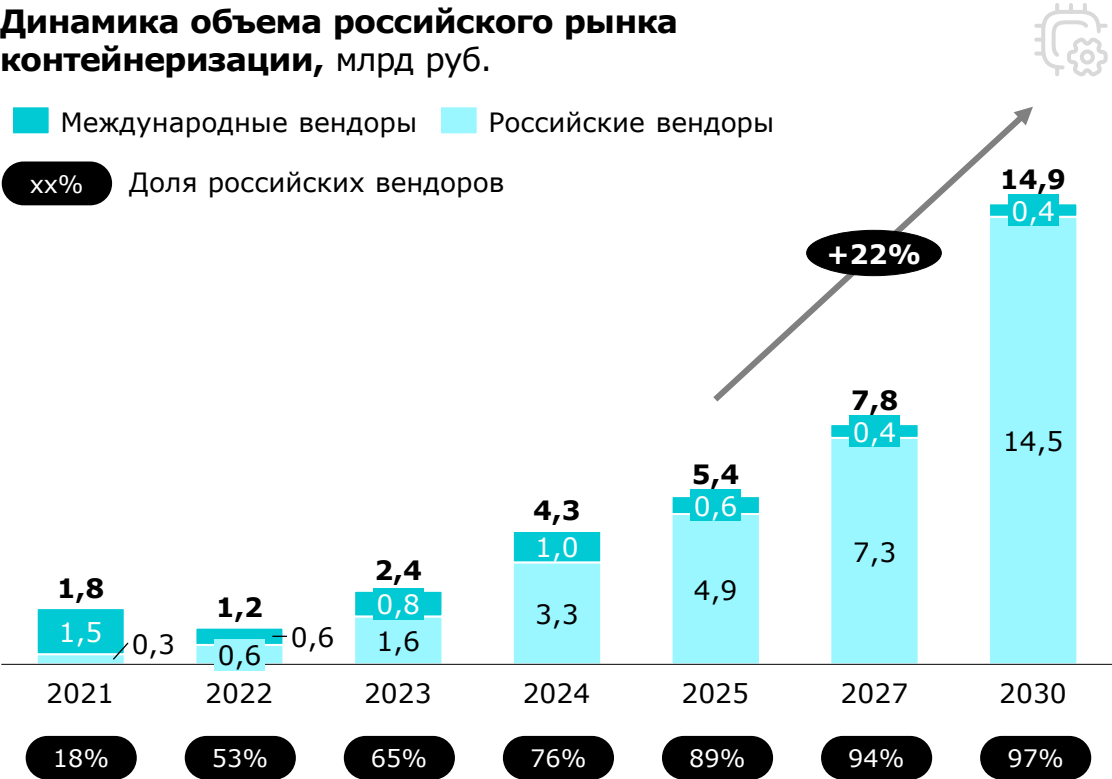


Ключевые параметры российского рынка

|             |                                                                    |                                                                                                        |
|-------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок привлекателен для развития с точки зрения его емкости                                            |
| Конкуренция | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | На рынке представлено значительное количество решений, однако конкурентный ландшафт еще неустойчив     |
| Темпы роста | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок обладает умеренно высокими и устойчивыми темпами роста                                           |
| Перспективы | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Сегмент обладает важным преимуществом в виде ожидаемой стабильности роста спроса на российские решения |

В 2025 г. рынок решений для контейнеризации вырос на 26% до 5,4 млрд руб. и переходит от пилотных внедрений к промышленным платформам для регулируемого и enterprise-сегментов

Динамика объема российского рынка контейнеризации, млрд руб.



Рынок сохраняет высокий потенциал роста, однако ключевым условием увеличения выручки российских вендоров становится переход крупных заказчиков от пилотных, in-house и open-source-контуров к промышленным платформам с сертификацией, техподдержкой и готовностью к enterprise-нагрузкам

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок решений для контейнеризации вырос на 26% до 5,4 млрд руб. Рост был обеспечен переходом от пилотных к массовым внедрениям у заказчиков и заменой open-source- и in-house-контуров более функциональными промышленными решениями
- Основной спрос в 2025–2026 гг. формируют регулируемые и квазирегулируемые заказчики, а также крупные enterprise-компании. Для них важны сертификация, поддержка промышленной эксплуатации, полнота технологического стека и готовность платформ к корпоративным нагрузкам. По мере ужесточения требований небольшим и нишевым решениям становится сложнее конкурировать
- Ключевые игроки: «Флант» (Deckhouse Kubernetes Platform), «Штурвал», Basis, Orion soft (Nova), Группа Астра («Платформа Боецман»), OpenShift<sup>1</sup> (Red Hat) и др. Рынок консолидируется: в 2025 г. «Флант», Basis и «Штурвал» в совокупности заняли около 64% рынка



Ф Л А Н Т



штурвал

BASIS

NOVA

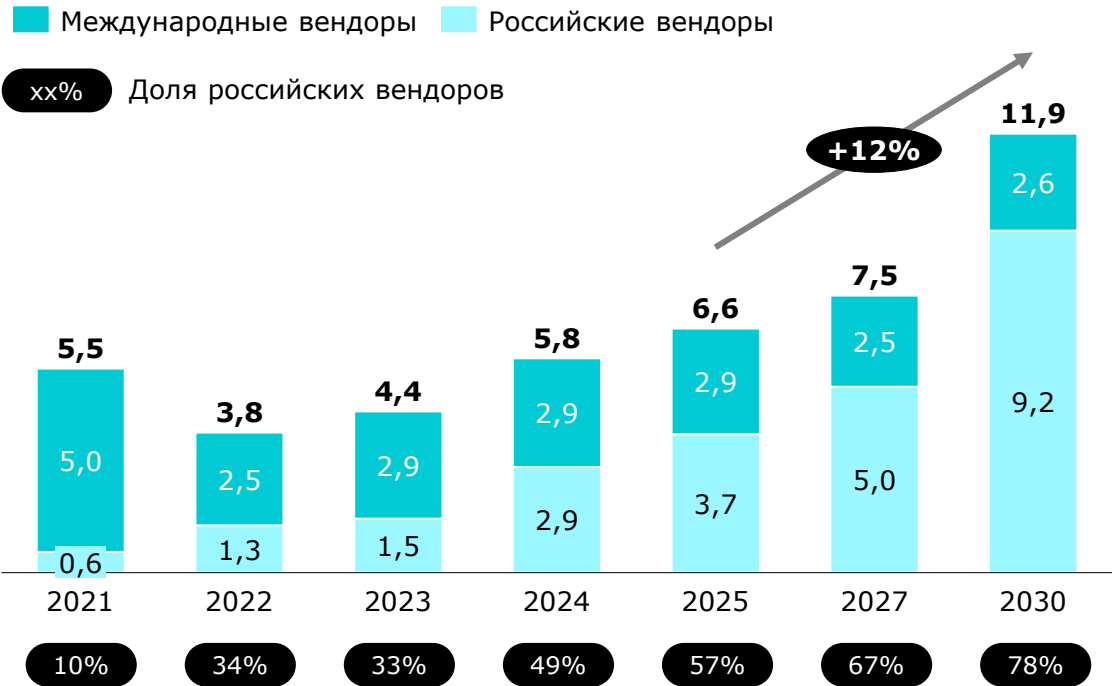
Ключевые параметры российского рынка

|             |                                                                    |                                                                                                                 |
|-------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок остается недонасыщенным: у крупных заказчиков сохраняется пласт пилотных, in-house и open-source-контуров |
| Конкуренция | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Конкуренция усиливается вокруг игроков с внедрениями, сертификацией и зрелой поддержкой                         |
| Темпы роста | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Высокие темпы роста сохраняются за счет перехода к промышленной эксплуатации и регулируемого спроса             |
| Перспективы | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Потенциал связан с B2G, B2G+, enterprise-сегментом, ФСТЭК-релизами и расширением внедрений                      |

1 – международный вендор

В 2025 г. рынок почтовых сервисов вырос на 14% до 6,6 млрд руб.; дальнейший рост будет поддерживаться замещением накопленной базы MS Exchange и конкуренцией российских лидеров рынка

Динамика объема российского рынка почтовых решений, млрд руб.



Несмотря на ожидания заказчиков возможного возврата Microsoft на российский рынок доля российских решений на рынке продолжает расти. Это обеспечивается в том числе за счет роста зрелости отечественных решений. Дополнительным драйвером выступают риски ИБ и прекращение полноценной поддержки MS Exchange

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок почтовых сервисов продолжил рост, однако его темпы замедлились по сравнению с 2024 г. Сдерживающим фактором стал относительно низкий приоритет замещения данного класса ПО у части заказчиков. Рост поддерживали проекты коммерческого сектора, ранее не готового к быстрому импортозамещению
- Российские решения продолжают вытеснять накопленную базу иностранных продуктов. По оценке, их совокупная доля выросла с 49% в 2024 г. до 57% в 2025 г. Дальнейший спрос будет поддерживаться необходимостью замены зарубежных лицензий и рисками сокращения полноценной поддержки MS Exchange
- Ключевые игроки: Группа Астра (RuPost), CommuniGate Pro, МойОфис (Mailion), Microsoft<sup>1</sup> (MS Exchange) и др. Рынок характеризуется высокой концентрацией, а ведущие решения формируют основную часть продаж

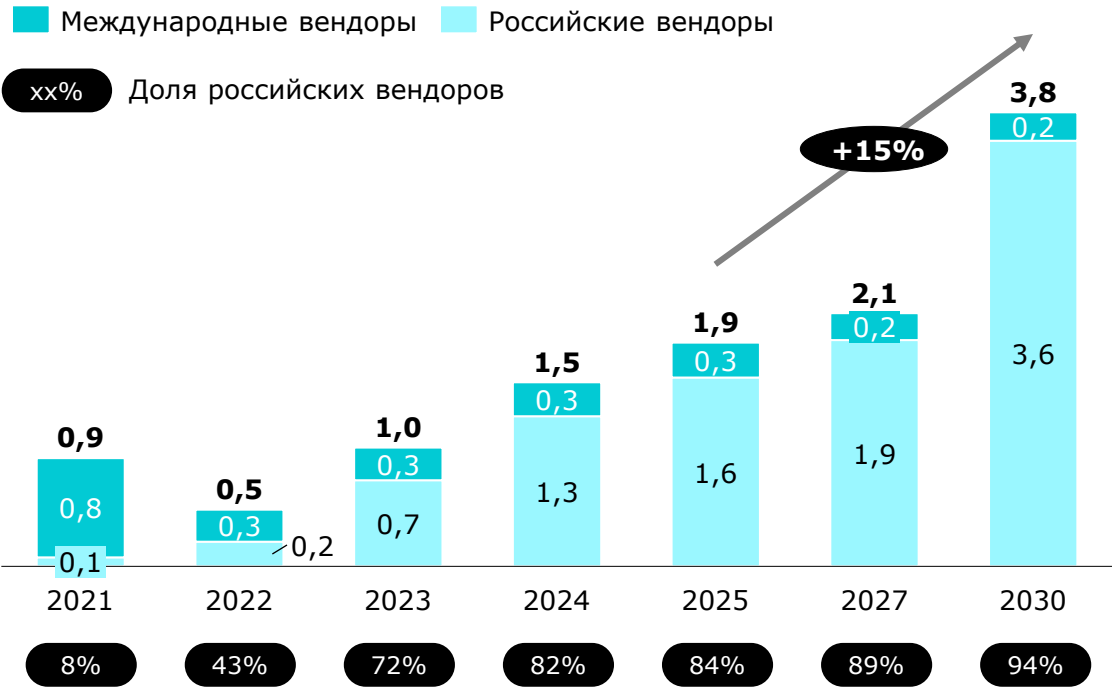


Ключевые параметры российского рынка

|             |                                                                    |                                                                                                                 |
|-------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Рынок достаточно привлекателен с точки зрения его текущей емкости                                               |
| Конкуренция | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Достаточно высокий уровень конкуренции и высокие риски появления новых продуктов                                |
| Темпы роста | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Зрелый сегмент рынка. В 2026-2027 гг. объем продаж будет расти в рамках замещения иностранных решений           |
| Перспективы | <div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> | Устойчивая рыночная ниша, не слишком требовательная к уровню цифровизации компании с высокой инертностью спроса |

В 2025 г. рынок решений для управления мобильностью предприятий вырос на 22% до 1,9 млрд руб.; дальнейший рост поддержат замещение устаревших западных решений и развитие защищенного цифрового рабочего места

Динамика объема российского рынка управления мобильностью, млрд руб.



Необходимость заместить устаревшие или неподдерживаемые западные решения остается ключевым драйвером роста рынка ЕММ<sup>1</sup>. Также на рост рынка оказывает влияние тенденция к развитию защищенного цифрового рабочего места

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок ЕММ вырос на 22% до 1,9 млрд руб. Несмотря на то что решения данного класса не являются первоочередным направлением импортозамещения для операторов ИТ-инфраструктуры, сегмент сохраняет высокий потенциал роста за счет низкой базы и наличия проработанных проектов у отдельных крупных заказчиков
- Дальнейший спрос будет поддерживаться необходимостью замены устаревших или неподдерживаемых западных решений. Низкая степень проникновения ЕММ в ИТ-инфраструктуру заказчиков и развитие защищенного цифрового рабочего места создают потенциал для дальнейшего импортозамещения. При этом сегмент чувствителен к бюджетному циклу: при сокращении бюджетов заказчики могут перераспределять средства на более критичные направления ИТ-инфраструктуры
- Ключевые игроки: Группа Астра (WorksPad), НИИ СОКБ (SafeMobile), Microsoft<sup>2</sup> (Enterprise Mobility), VMware (Workspace ONE), Открытая Мобильная Платформа (Аврора Центр) и др. Конкурентная структура может меняться по мере расширения функциональности ЕММ-решений в сторону чатов, звонков, офисных и контейнерных сценариев



Ключевые параметры российского рынка

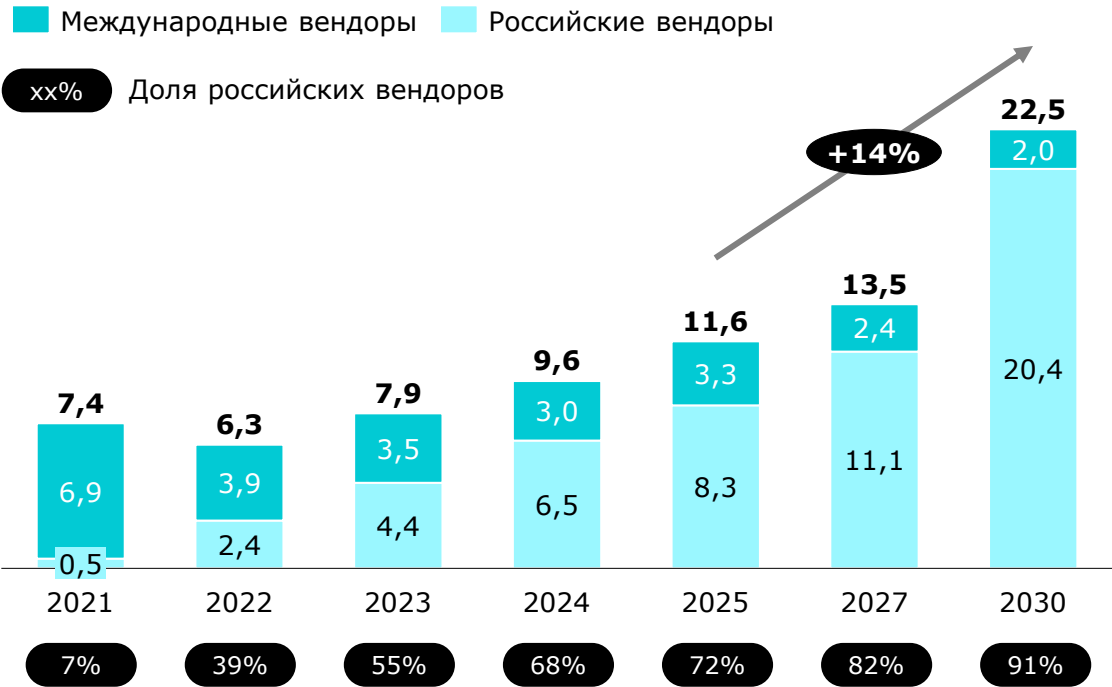
|             |       |                                                                                                                                                                   |
|-------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●○○○ | Российский рынок отстает от мирового по темпам внедрения ПО для управления мобильностью предприятий                                                               |
| Конкуренция | ●●●●○ | На российском рынке практически не осталось полнофункциональных конкурентов                                                                                       |
| Темпы роста | ●●●●● | Базовые факторы (цифровизация, распространение удаленной работы и рост числа мобильных устройств) в сочетании с низкой базой определяют высокие темпы роста рынка |
| Перспективы | ●●●●● | Перспективная рыночная ниша, обладающая, помимо уровня цифровизации, собственными драйверами развития                                                             |

1 — Enterprise Mobility Management (решения для управления мобильностью предприятия); 2 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России, анализ Strategy Partners

В 2025 г. рынок встраиваемых ОС вырос на 21% до 11,6 млрд руб.; локализация серийного оборудования и расширение применения в специализированных устройствах поддерживают дальнейший рост

Динамика объема российского рынка встроенных аппаратных решений, млрд руб.



Рынок встраиваемых ОС сохраняет высокий потенциал роста за счет локализации серийных устройств и расширения применения в специализированном оборудовании. Масштабирование рынка ограничивают доступность компонентов, ARM-адаптация и компетенции производителей

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок встраиваемых ОС вырос на 21% до 11,6 млрд руб. Основной спрос формируется со стороны производителей устройств, для которых ОС становится постоянным компонентом серийного оборудования. Рост поддерживают локализация устройств и развитие российской аппаратной базы
- Рынок смещается от точечной замены ОС к системной локализации специализированного оборудования. Спрос выходит за пределы ИБ-устройств и распространяется на контроллеры видеокамер, банкоматы, турникеты и другие технологические устройства
- Ключевые игроки: Группа Астра (Astra Linux Embedded), Microsoft<sup>1</sup> (Windows Embedded и др.), Vector Group и др. Российские решения продолжают укреплять позиции: их совокупная доля выросла с 68% в 2024 г. до 72% в 2025 г. Дальнейшая динамика будет зависеть от темпов импортозамещения на связанных аппаратных рынках

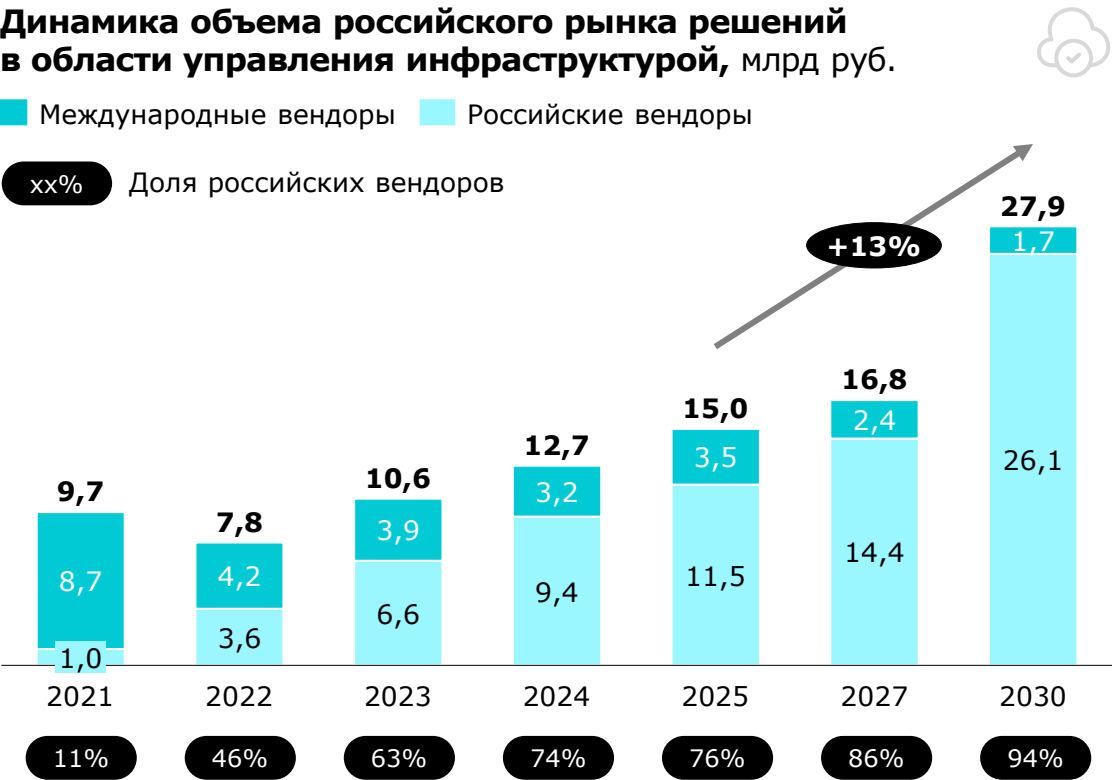
Astra Linux Embedded

Ключевые параметры российского рынка

|             |       |                                                                                                                                                                             |
|-------------|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●●● | Крупный и сильно сегментированный рынок                                                                                                                                     |
| Конкуренция | ●●●●○ | Российских embedded-ОС немного, но сильное давление создают open source и собственные сборки производителей                                                                 |
| Темпы роста | ●●●●○ | Рост поддерживают локализация устройств и расширение партнерств; эффект в выручке проявляется с лагом из-за длинного цикла вывода изделий                                   |
| Перспективы | ●●●●○ | Рынок имеет высокий потенциал за счет перехода к российским серийным устройствам, но масштабирование ограничивают комплектующие, ARM-адаптация и компетенции производителей |

1 – международный вендор

В 2025 г. рынок решений для управления инфраструктурой вырос на 18% до 15 млрд руб.; по мере усложнения ИТ-ландшафтов спрос смещается к специализированным платформам



Дальнейшая динамика рынка будет определяться готовностью заказчиков переходить от базовых, самописных и интегрированных в «железо» решений к специализированным платформам управления инфраструктурой.

Ситуация на рынке в 2025–2026 гг.

- В 2025 г. рынок решений для управления инфраструктурой вырос на 18% до 15 млрд руб. Несмотря на более жесткие бюджетные условия и рост стоимости аппаратной базы, основной объем рынка по-прежнему формируют традиционные инструменты управления и решения, интегрированные в «железо»
- По мере усложнения инфраструктуры спрос смещается к более функциональным специализированным платформам. В 2025–2026 гг. драйверами внедрений будут потребности заказчиков в инвентаризации, авторизации, моделировании изменений и других задачах автоматизации управления инфраструктурой
- Ключевые игроки: Naumen, Группа Астра (DCImanager), поставщики традиционных средств управления инфраструктурой и производители серверного оборудования с интегрированными инструментами. В 2025 г. традиционные и интегрированные в «железо» решения формировали около 81% рынка; дальнейшее изменение структуры будет зависеть от скорости перехода заказчиков к специализированным платформам.

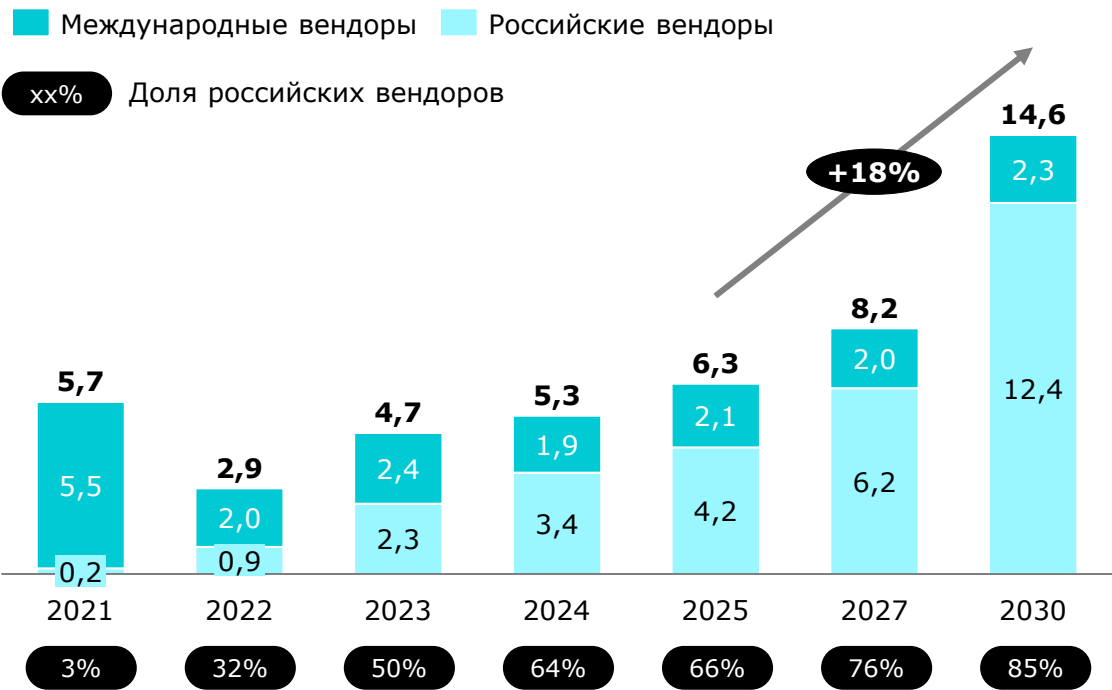
NAUMEN      = dci manager

Ключевые параметры российского рынка

|             |       |                                                                                                                                                                   |
|-------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●●○ | Рынок сохраняет высокую емкость за счет значительного объема серверной инфраструктуры и потребности заказчиков в инструментах ее эксплуатации и управления        |
| Конкуренция | ●●●○○ | Конкуренция усиливается за счет решений, поставляемых вместе с серверным оборудованием, а также самописных и традиционных инструментов управления инфраструктурой |
| Темпы роста | ●●●○○ | Темпы роста будут зависеть от скорости перехода заказчиков к специализированным платформам                                                                        |
| Перспективы | ●●●●○ | Рынок остается перспективным благодаря повышению требований заказчиков к автоматизации и централизованному управлению инфраструктурой.                            |

В 2025 г. рынок платформ управления облачными ресурсами и биллинга вырос на 20% до 6,3 млрд руб.; потенциал развития смещается от классического биллинга к управлению гибридной и облачной инфраструктурой

Динамика объема российского рынка биллинговых систем, млн руб.



Рынок преимущественно представлен крупными потребителями с собственными / кастомными системами, а также малым и средним бизнесом, ориентированным на недорогие коробочные решения

Ситуация на рынке в 2025 - 1 кв. 2026 гг.

- В 2025 г. рынок платформ управления облачными ресурсами и биллинга вырос до 6,3 млрд руб. При этом его структура осталась устойчивой: более половины рынка по-прежнему формируют традиционные решения, используемые крупными операторами ИТ-инфраструктуры, провайдерами и B2B-сервисами
- Спрос постепенно смещается от самописных и кастомизированных биллинговых систем к вендорским CMP-платформам. Такие решения позволяют централизованно управлять ресурсами, платформами виртуализации и публичными облаками, а также интегрировать биллинг и FinOps-аналитику. Дополнительный спрос формируется у операторов, одновременно использующих несколько платформ виртуализации
- Ключевые игроки: Группа Астра (BILLmanager, Clouden), Базис (Basis.Cloud Control), Orion soft (Cloudlink) и др. Конкуренция будет усиливаться по мере развития CMP-функциональности у поставщиков платформ виртуализации и инфраструктурных решений



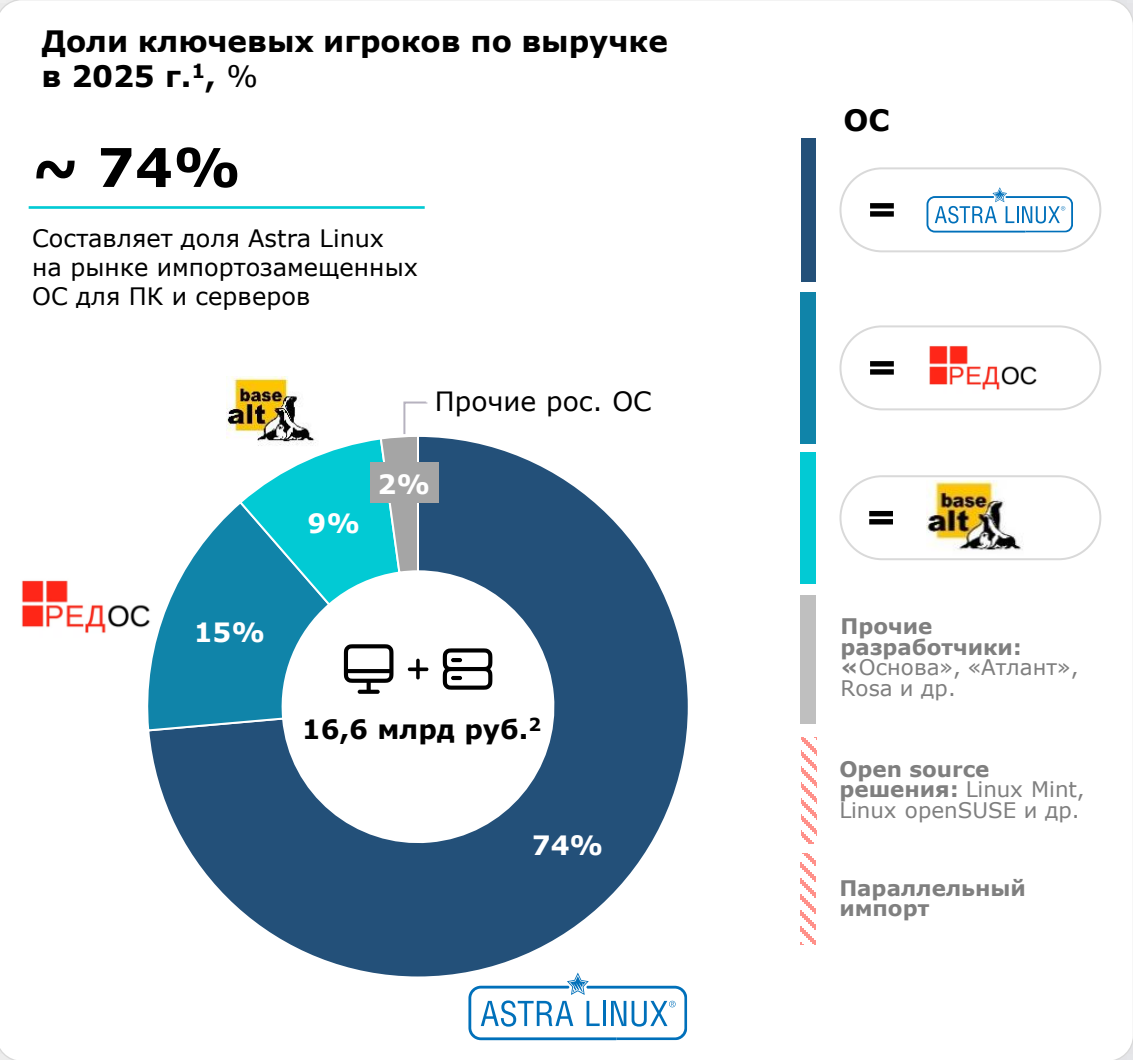
Ключевые параметры российского рынка

|             |       |                                                                                                                                                                        |
|-------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Емкость     | ●●●●○ | Рынок с высокой емкостью за счет значительного объема спроса на решения класса CMP, способные управлять различными платформами виртуализации и др. инфраструктурным ПО |
| Конкуренция | ●●●○○ | Умеренное, но растущее число конкурентов за счет проникновения в рынок решений класса CMP от российских вендоров решений для виртуализации                             |
| Темпы роста | ●●●●○ | Рынок растет быстрее средних темпов роста рынка ИТ, однако имеет риски снижения темпов роста в пессимистичном сценарии                                                 |
| Перспективы | ●●●○○ | Перспективная ниша, потенциал которой связан с развитием функциональности управления гибридной и облачной инфраструктурой                                              |

1. Обзор российского рынка ИТ
2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО
- 3. Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО**
4. Обзор трендов рынка инфраструктурного ПО



# Группа Астра сохранила абсолютное лидерство на рынке ОС, заняв по итогам 2025 г. 74% рынка импортозамещенных ОС



## Изменения на рынке по итогам 2025 г.

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рост выручки на ~ 5%                              | <b>Повышение «зрелости» продуктового портфеля и уровня внедрения в инфраструктуру заказчиков</b><br>Ключевым драйвером 2025-2026 гг. помимо продажи новых лицензий будет повышение уровня прикладного внедрения ранее закупленных лицензий и соответствующий рост объемов технической поддержки и сопутствующих сервисов за счет регуляторных механизмов (проверки, ужесточение ответственности регулируемого рынка за неприменение российских ОС) |
| Рост выручки на ~ 36%                             | <b>Активизация работы с SMB и B2C-сегментом</b><br>В 2025 г. отмечалась высокая активность компании в работе с SMB-сегментом рынка, а также продвижение отдельных продуктов, включая ОС для ПК и мобильных устройств в сегменте B2C, в т.ч. через предустановку ОС на конечной технике                                                                                                                                                             |
| Снижение выручки на ~ 7%                          | <b>Ставка на B2G+ и B2B Enterprise и перенос части проектов на 2026 г. в связи с дефицитом бюджетов у заказчиков</b><br>Снижение выручки в 2025 г. может быть связано с высокой долей крупных заказчиков в портфеле пресейлов, подверженных в 2025 г. тенденции экономии бюджета и переносу сроков масштабного внедрения на 2026-2027 гг.                                                                                                          |
| Снижение выручки на ~ 38%                         | ~ 60 продуктов зарегистрированы <sup>3</sup> в Реестре отечественного ПО как операционные системы общего назначения (рост числа решений на 3% за год). Помимо остановки быстрого роста новых ОС в реестре ожидается возможное сокращение их числа в 2026 г. в связи с ужесточением требований, либо ограничение их перспектив роста за счет недопущения большей части продуктов в реестр доверенного ПО                                            |
| На диаграмме не представлен                       | В 2025 г. продолжилось развитие ранее созданных in-house решений, однако ряд проектов был остановлен. Данные продукты не включены в диаграмму, т. к. не имеют рыночной цены, но учитываются при расчете потенциальной глубины (емкости) рынка                                                                                                                                                                                                      |
| Ранее отсутствовал<br>На диаграмме не представлен | Оценочно занимает ~ 6-7% российского рынка. В 2025 г. доля параллельного импорта продолжила снижение относительно уровня 2022 г. Отмечается рост числа случаев блокировки такого рода ПО. В 2026-2027 гг. возможен полный запрет параллельного импорта вслед за запретом в мае 2026 г. импорта «железа»                                                                                                                                            |

1 – доли игроков по сегментам ОС для ПК и серверов представлены оценочно (на основе выручки за 2025 г.); 2 – в объеме рынка учитываются только продажи российских ОС (без учета параллельного импорта и пиратского ПО); 3 – на апрель 2026 г.  
Источники: открытые источники, CNews, Коммерсантъ, Ведомости, СПАРК

Группа Астра формирует наиболее широкую инфраструктурную экосистему среди российских ИТ-вендоров, тогда как остальные игроки фокусируются на отдельных сегментах

| Сегменты<br>российского рынка<br>инфраструктурного ПО   | АСТРА                                                                                               | РЕДСОФТ                | БАЗИС + скала^p <sup>1</sup>       | basealt                   | РОСА                     | ORION<br>SOFT                   |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Операционная система                                    | ✓ ASTRA LINUX™                                                                                      | ✓ РЕДОС                | ✗                                  | ✓ Альт СП                 | ✓ POCA Хром              | ✗                               |
| Управление доступом                                     | ✓ ALD Pro                                                                                           | ✓ РЕДАДМ               | ✗                                  | ✓ Альт Домен              | ✓ POCA Dynamic Directory | ✓ StarVault                     |
| Мониторинг                                              | ✓ Astra Monitoring                                                                                  | ✗                      | ✗                                  | ✗                         | ✗                        | ✓ Metrics                       |
| ПО для виртуализации<br>и построения частных<br>облаков | ✓ TERMIDESK<br>✓ платформа<br>БОЦМАН<br>✓ Astra Infrastructure<br>Cloud<br>✓ Clouden<br>✓ vmmanager | ✓ РЕД<br>ВИРТУАЛИЗАЦИЯ | ✓ Базис.Workplace<br>Базис.Dynamix | ✓ Альт<br>Виртуализация   | ✓ ROSA Virtualization    | ✓ ZU1AT<br>TEAM1T               |
| ПО для управления<br>инфраструктурой                    | ✓ dcimanager<br>✓ ACM                                                                               | ✗                      | ✗                                  | ✗                         | ✓ POCA Центр Управления  | ✓ CLOUDLINK<br>ZU1AT DC Manager |
| СМР решение                                             | ✓ Clouden                                                                                           | ✗                      | ✓ Базис.Cloud Control              | ✗                         | ✓ POCA Менеджер Ресурсов | ✓ CLOUDLINK                     |
| ПО для управления<br>мобильностью (ЕММ)                 | ✓ WorksPad                                                                                          | ✗                      | ✗                                  | ✗                         | ✓ POCA Центр Управления  | ✗                               |
| Почтовые сервисы                                        | ✓ RUPOST                                                                                            | ✗                      | ✗                                  | ✗                         | ✗                        | ✗                               |
| СУБД                                                    | ✓ tantor                                                                                            | ✓ РЕД<br>БАЗА ДАННЫХ   | ✗                                  | ✓ PostgreSQL в<br>Альт СП | ✗                        | ✗                               |
| Решения для резервного<br>копирования                   | ✓ RuBackup                                                                                          | ✗                      | ✓ Базис.Virtual Protect            | ✗                         | ✗                        | ✓ Backup <sup>2</sup>           |
| ПАКи                                                    | ✓ ASTRA<br>XPLATFORM                                                                                | ✗                      | ✓ Скала^p М                        | ✗                         | ✗                        | ✗                               |
| Публичные облачные<br>сервисы                           | ✓ ASTRA CLOUD                                                                                       | ✗                      | ✓ Базис.Cloud                      | ✗                         | ✗                        | ✗                               |
| Платформа<br>для разработчиков                          | ✓ GitFlic                                                                                           | ✓ Ред Платформа        | ✓ Базис.Digital Energy             | ✓ Альт<br>Платформа       | ✗                        | ✓ HyperDrive                    |

1 – BASIS и Скала^p объединены как партнерский инфраструктурный контур, но не единая экосистема; 2 – анонсированное решение

# В 2025 г. российские экосистемные игроки демонстрируют разнонаправленную динамику: рост перестал быть равномерным и сопровождается расхождением в эффективности по сравнению с прошлым годом

На фоне завершения первой волны импортозамещения и перехода рынка к консолидации **СКАЛА-Р демонстрирует ускоренное масштабирование** за счёт тиражирования ПАК, а Группа Астра сохраняет устойчивый рост и высокий уровень операционной рентабельности (30,7%). Другие игроки показывают умеренную динамику или снижение выручки и прибыли



1 — в рамках сравнения финансовых показателей рассматриваются показатели с гранулярностью до юридических лиц, финансовые показатели юридического лица не всегда совпадают с показателями отдельного продукта; 2 — в данном разделе показатели Группы Астра представлены по отчетности МСФО  
Источники: «СПАРК-Интерфакс», анализ Strategy Partners

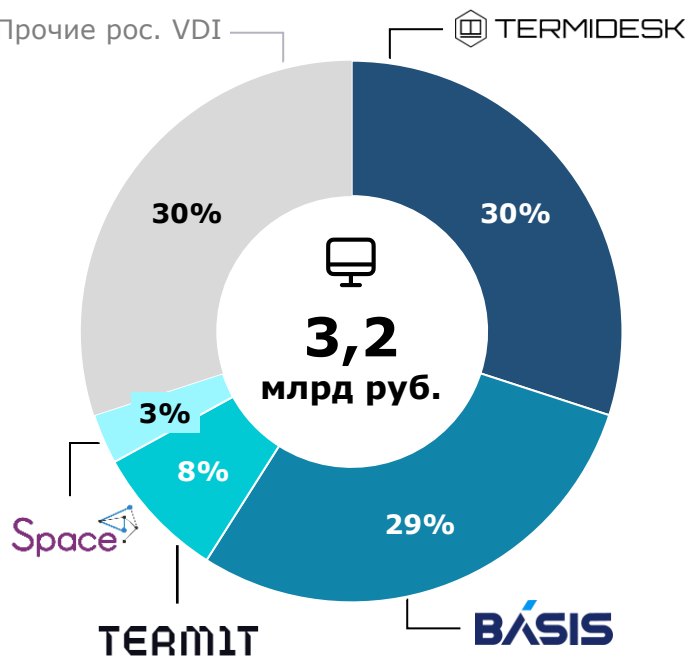
## В 2025 году «Группа Астра» и Basis заняли лидирующие позиции среди российских поставщиков решений VDI с долями 30% и 29% соответственно

### Доли ключевых российских игроков по выручке в 2025 г.<sup>1</sup>, %

~ 30%

Составляет доля Termidesk (Группа Астра) среди российских вендоров на рынке VDI

Прочие рос. VDI



#### VDI

= ASTRA

= BASIS

= ORION SOFT

= Space

Прочие разработки

Open source решения

Параллельный импорт

В этом году в обзоре российского рынка инфраструктурного ПО впервые был выделен сегмент VDI. Ниже приведена информация по рынку российских продуктов в данном сегменте

### Ситуация на рынке по итогам 2025 г.

В 2025 году лидерскую позицию на рынке российских продуктов сохранила «Группа Астра» с долей в 30%. Значимым игроком остается Basis с долей в 29%, укрепляющий позиции за счет крупных государственных и корпоративных заказчиков. Termit от Orion soft увеличил долю рынка до 8%



В 2025 г. изменился характер спроса. Заказчики решений для виртуализации рабочих мест все чаще рассматривают такие решения не как отдельный инструмент удаленного доступа, а как часть единой защищенной инфраструктуры, связанной с серверной виртуализацией, средствами управления и информационной безопасностью



Российские решения постепенно повышают уровень функциональности. В продуктах появляются централизованное управление политиками доступа, поддержка периферийных устройств, шифрование соединений, работа с мобильных устройств и инструменты для эксплуатации крупных распределенных систем



Высокие затраты на разработку и необходимость подтверждать надежность решений в рамках крупных внедрений создают значительные барьеры входа, способствуя концентрации рынка вокруг нескольких ведущих игроков

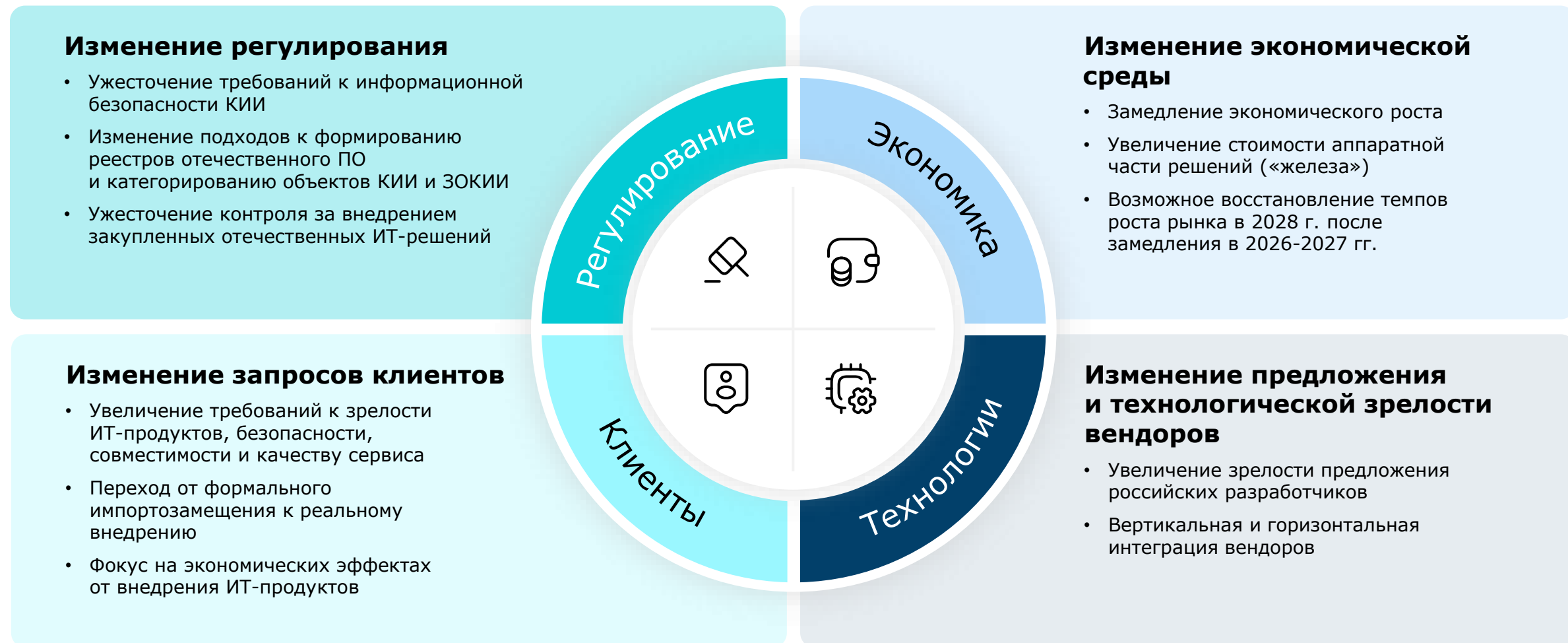


1 – доли игроков на рынке VDI представлены оценочно (на основе выручки за 2025 г.;

1. Обзор российского рынка ИТ
2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО
3. Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО
- 4. Обзор трендов рынка инфраструктурного ПО**



# Тренды российского рынка инфраструктурного ПО формируются под воздействием регуляторных, экономических, клиентских и технологических изменений



# Рыночная динамика меняется под влиянием ужесточения регуляторных требований к реестрам ПО, безопасности КИИ и контролю внедрения ИТ-решений

## Ключевые регуляторные изменения



**Ужесточение требований к информационной безопасности КИИ и ЗОКИИ**, в том числе введение новых форм ответственности за нарушения, ужесточение требований к работе с уязвимостями



**Изменение подходов к категорированию объектов КИИ и ЗОКИИ.** Государство усиливает регулирование и задаёт более детальные рамки категорирования



**Ужесточение контроля за внедрением закупленных отечественных ИТ-решений**, вкл. приобретенные в 2022-2024 гг.

## Сформированные под их влиянием тренды



Рост влияния наличия ФСТЭК-сертификации на динамику продаж и внедрения продуктов



Формирование аттестованных облаков, соответствующих требованиям ФСТЭК и ФСБ, как отдельного рыночного сегмента



Сохранение высокой доли on-premise развертываний для обеспечения безопасности данных и выполнения требований к КИИ



Ожидание роста спроса на российское ПО на фоне увеличения числа объектов КИИ



Увеличение нагрузки на техподдержку в связи с внедрением ранее закупленных решений

# Замедление экономического роста и удорожание «железа» приводят к сокращению ИТ-бюджетов у клиентов, оптимизации инфраструктуры как единого комплекса, переходу на OPEX и консолидации рынка вендоров

## Ключевые экономические изменения



### Замедление экономического роста:

уменьшение инвестиций в основной капитал на 2,3% по итогам 2025 года; падение ВВП по итогам первого квартала 2026 г. составило 0,3% к аналогичному периоду прошлого года; ключевая ставка ЦБ за 2025 год снизилась с 21% до 16%, но сохранилась на высоком уровне



### Увеличение стоимости аппаратной части решений,

серверные компоненты подорожали в 2-3 раза. Цены на отдельные компоненты выросли сильнее, например стоимость оперативной памяти увеличилась в 11-16 раз



### Возможное восстановление рынка

в 2028 г. после замедления темпов роста в 2025-2027 гг.

## Сформированные под их влиянием тренды 2025 – начала 2026

- Секвестирование ИТ-бюджетов заказчиков
- Удлинение и фазирование проектов внедрения.
- Перенос части проектов на 2026-2027 годы и формирование отложенного спроса
- Продолжение роста популярности сервисной модели (OPEX вместо CAPEX) для сокращения крупных единовременных капитальных затрат
- Смещение фокуса на повышение эффективности использования «внутреннего облака» за счет максимальной утилизации серверного оборудования через FinOps и Software Defined решения на фоне роста стоимости аппаратной части
- Рост цен на облачные сервисы для компенсации удорожания инфраструктуры
- Рост запросов на пилоты, снижение спроса на масштабные внедрения

## Сформированные под их влиянием тренды 2026-2028

- Рост спроса на инфраструктурное ПО ожидается в 2028 г. и будет обусловлен следующими факторами:
  - Достижение предельных сроков перехода на отечественные решения для субъектов КИИ 1 января 2028 г.; с учётом практики переносов ожидается, что реализация проектов будет растянута на весь 2028 г.
  - Необходимость обновления оборудования, массово закупленного в 2022-2023 гг., которое подойдет к предельным срокам эксплуатации и плановой замене в 2028 г.
  - Отсутствие обновлений и поддержки западных вендорских решений на горизонте 2026-2028 гг. приведёт к устареванию зарубежного стека, формированию барьеров для возврата иностранных вендоров и усилению спроса на локальные решения

# Клиенты переходят от формального импортозамещения к бизнес-ценности: выбирают лучших поставщиков, требуют эффективности и поддержки решений

## Ключевые изменения клиентских запросов



**Увеличение требований к зрелости ИТ-продуктов**, безопасности, совместимости и качеству сервиса



**Переход от формального импортозамещения к реальному внедрению** закупленных ранее ИТ-решений



**Фокус на экономических эффектах от внедрения ИТ-продуктов**

## Сформированные под их влиянием тренды

- Переход от закупки «на полку» к реальному внедрению
- Рост значимости качества техподдержки из-за увеличения нагрузки на неё в связи с внедрением ранее закупленных решений
- Рост спроса на инфраструктурные продукты второго уровня (наблюдаемость, мониторинг, автоматизация, управление конфигурациями и нагрузками, специализированные инструменты дискаверинга и инвентаризации) на фоне необходимости управления усложнившейся ИТ-средой и насыщения спроса в базовых сегментах
- Опережающий рост контейнеризации по отношению к виртуализации, так как растет спрос на быстрый вывод продуктов и переносимость решений между средами, что делает ее более востребованным и динамичным сегментом. При этом рост спроса на виртуализацию сохраняется
- Начало второй волны импортозамещения. Компании пересматривают точно ранее сделанный выбор, отказываются от фрагментированных или «сырых» российских или open-source продуктов и переходят к более зрелым платформам и комплексным предложениям, что формирует вторичный спрос
- Выжидательная позиция отдельных клиентов нерегулируемого B2B сегмента для выбора сложившихся лидеров в рамках импортозамещения

# Технологическое развитие ИТ-продуктов ускорилось. Акцент смещается с закрытия функциональных разрывов на экосистемность, эффективность и встраивание ИИ

## Изменение предложения и технологической зрелости вендоров



**Увеличение зрелости предложения российских разработчиков:** сокращение функциональных разрывов с иностранными решениями за 2023–2025 гг.



**Развитие горизонтальной интеграции, технологических партнерств и экосистем:** рост совместимости решений и снижение интеграционных рисков



**Рост вертикальной интеграции в рамках одного вендора: ПО, железо, поддержка.** Крупные игроки развивают ПАКи и готовые комплексы, чтобы быстрее доводить заказчика до рабочего результата, снизить интеграционные риски и упростить аттестацию

## Сформированные под их влиянием тренды

- Встречное движение on-prem-вендоров и облачных провайдеров для предоставления комплексных решений. Например, в 2025 году Cloud.ru запустил платформу для построения частного и гибридного облака, а Yandex B2B Tech анонсировал выход нового решения для развёртывания ИИ-инфраструктуры в on-prem
- В 2026 году ИИ перестал быть опцией и превратился в обязательный компонент офисного ПО и коммуникационных сервисов. Так, в конце 2025 года российские разработчики – Р7, Яндекс 360 – синхронно анонсировали внедрение ИИ-функциональности
- Усиление ценовой конкуренции на фоне функциональной сопоставимости решений, например, вокруг решений на базе Postgres
- Развитие продуктов второго уровня (наблюдаемость, мониторинг, автоматизация, управление конфигурациями и нагрузками)
- Расширение продуктовых линеек крупных вендоров через консолидацию технологического стека и переход к поставке комплексных решений:
  - Горизонтальная интеграция – объединение смежных классов ПО в рамках одного вендора (например, экосистемы Группы Астра, BASIS и Ред Софт)
  - Вертикальная интеграция – связка ПО с инфраструктурой и «железом» через ПАКи (например, партнерство Группы Астра и HOTA, Orion soft и OpenYard)Цель – усиление контроля над критичными компонентами и увеличение доли в ИТ-бюджете клиента за счёт поставки end-to-end решений
- В 2026-2028 гг. будет продолжаться тренд на консолидацию рынка вокруг 3-5 лидеров в каждом из сегментов посредством стратегических партнерств и M&A

**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



**Виталий  
Шапошников**

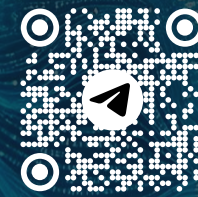
Руководитель проектов

+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