Strategy Partners

Обзор российского рынка инфраструктурного ПО и перспективы его развития

Июнь 2025 г.

Права на использование контента

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ключевые события и тренды на ИТ-рынке в 2024 г.

Итоги 2024 года

- Темпы роста мирового рынка ИТ выросли в 2024 г. (**9,4%** к 2023 г.) относительно темпов роста 2020–2023 гг. (**6,5%**)
- Наибольший рост показал сегмент «Дата-центры» (**35%**)

01

- Рынок ИТ в России восстановился после снижения в 2022 г.
- Темп роста в 2024 г. – **9,8%**
- Объем рынка в 2024 г. превысил уровень 2021 г. на **10,5%**
- Доля ИТ-рынка в ВВП РФ снизилась в 2024 г. по отношению к 2023 г., однако сохраняет потенциал для роста при достаточном уровне инвестиций

02

- Российский рынок ПО увеличил темп роста в 2024 г. на 5 п. п. по сравнению с 2023 г. Темп роста в 2024 г. составил **19%**.
- Отмечается **рост зрелости** российских продуктов, которые уже **закрывают значительную часть базового функционала** ушедших иностранных вендоров

03

- Сегмент инфраструктурного ПО достиг **132** млрд рублей (прирост составил **+ 28%** к уровню 2023 г.), достигнув уровня 2021 г.
- Доля отечественных вендоров в сегменте составляет **67%**

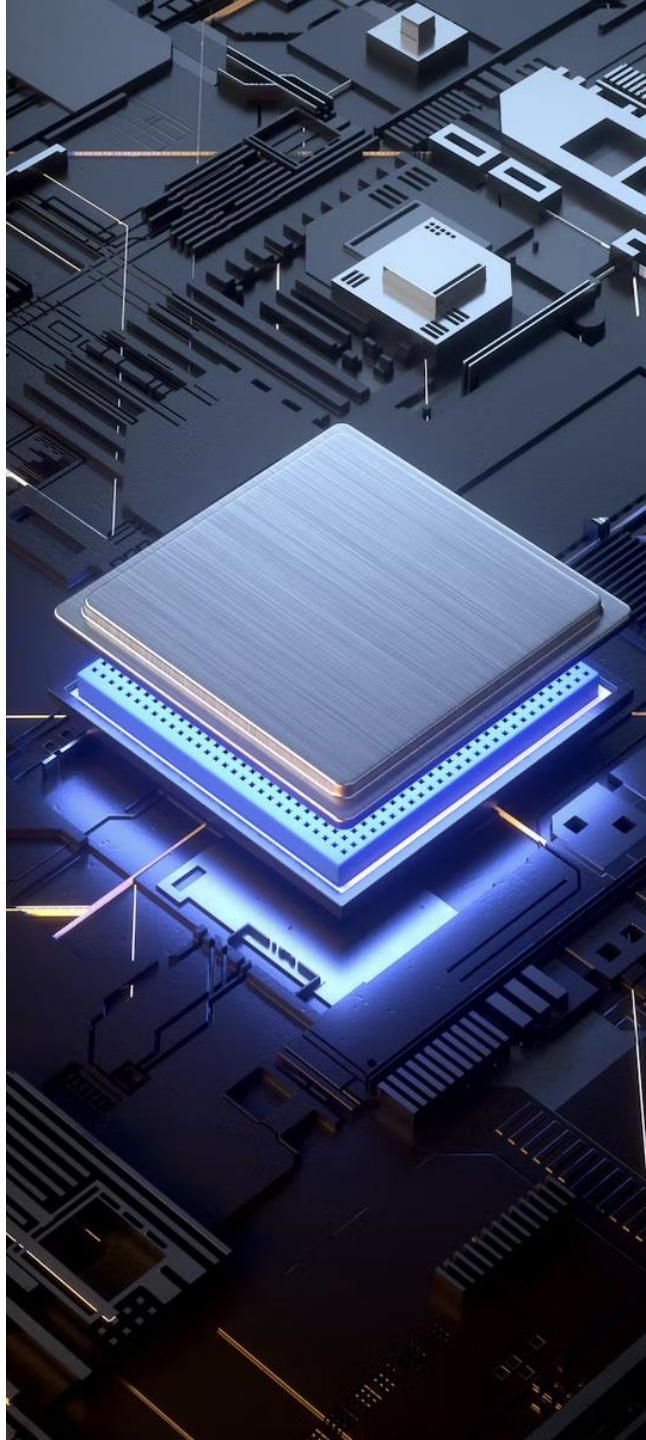
04

- Наблюдается **выжидательная позиция** компаний в условиях геополитической неопределенности
- При этом отмечается **рост зрелости** российских продуктов

05

- Государственная политика в отношении поддержки российских ИТ-решений и отечественных вендоров и разработчиков сохраняется
- Рост ставки Центрального Банка РФ с 16% до 21%. При ее сохранение (21%) на достаточно долгий период темпы роста IT-рынка могут снизиться

06



Выводы по итогам анализа основных сегментов инфраструктурного ПО

Итоги 2024 года

01 По итогам 2024 г. российский рынок инфраструктурного ПО вырос на **28%** по отношению к 2023 г., что было преимущественно обусловлено реализацией крупных проектов в сегменте B2B (Enterprise), переходящего от тестовых и «точечных» внедрений к промышленному переходу на российские продукты.

02 В 2024 г. наблюдался рост цен на российское инфраструктурное ПО в среднем на **10%** относительно уровня 2023 г., что соответствовало темпам инфляции. Сдерживанию роста цен способствует рост конкуренции между российскими вендорами, а также политика регуляторов.

03 В сегментах B2G, B2G+ и B2B (Enterprise) в 2024 г. не наблюдался дефицит бюджетов на развитие ИТ-инфраструктуры в связи с высокой приоритетностью направления инфраструктурного ПО. Данный факт обусловлен критичностью актуальности версий ПО и наличия технической поддержки для поддержания основных бизнес-процессов потребителей.

04 Вендоры из «недружественных» стран продолжили терять долю на российском рынке, что обусловлено снижением доли «параллельного» импорта, а также ужесточением требований и контроля со стороны государства к закупке российского ПО.

05 Не смотря на рост количества российских продуктов в реестре российского ПО на **15-30%** в сегментах инфраструктурного ПО наблюдается рост доли ТОП-5 российских вендоров с **47%** в 2023 г. до **54%** в 2024 г.

В перспективе

Российский рынок инфраструктурного ПО продолжит рост с темпом **~20%** в 2025 и 2026 гг., который будет обеспечен в первую очередь сегментом B2B (Enterprise).

Рынок инфраструктурного ПО сохранит стабильность изменения цен на уровне инфляции, что дополнительно будет укреплять доверие к российским продуктам.

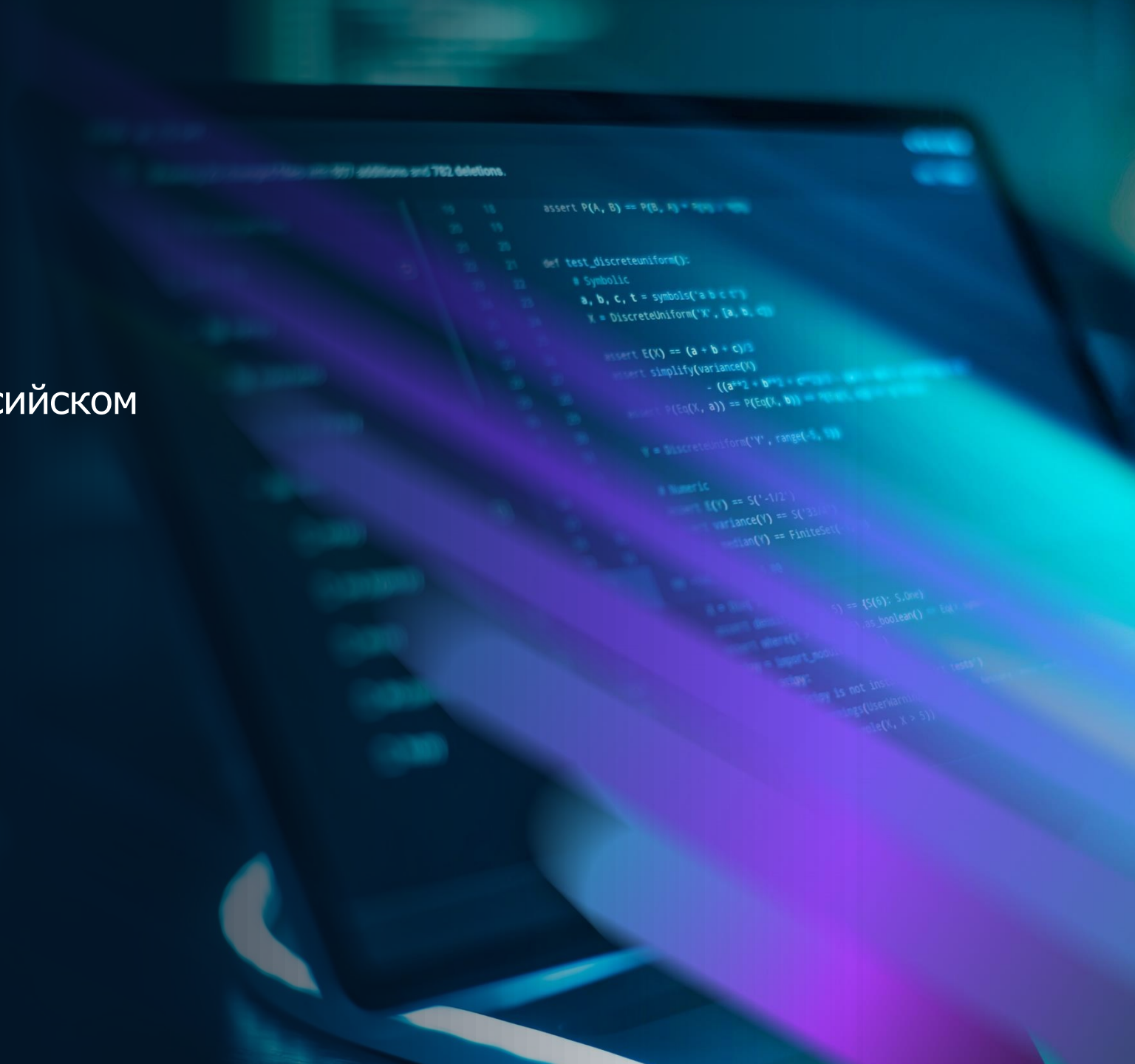
В 2025 г. ожидается возможное снижение общего объема бюджетов заказчиков на закупку ИТ-решений в размере **15-30%** от плановых значений, однако бюджеты инфраструктурного ПО будут затронуты в меньшей степени по причине критичности импортозамещения и требований регуляторов.

В 2025-2026 гг. доля российских вендоров на внутреннем рынке инфраструктурного ПО станет доминирующей в большинстве сегментов, что затруднит возможное возвращение вендоров из «недружественных» стран.

Ожидается дальнейший рост доли российских крупнейших вендоров и расширение их продуктовых портфелей за счет роста объемов инвестиций в продукты и M&A.

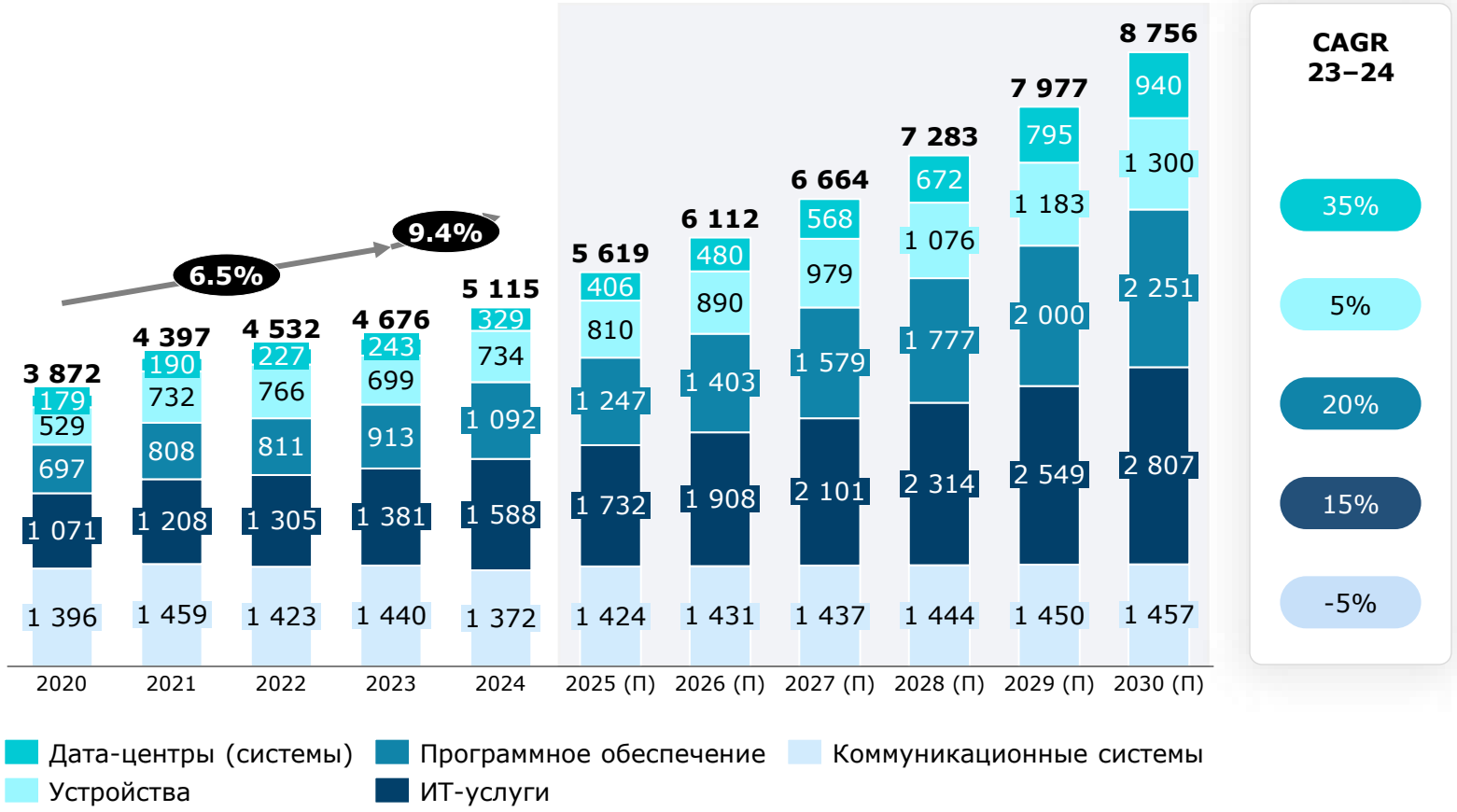
Источники: анализ Strategy Partners, данные открытых источников, в т.ч. исследований InfoWatch и EdgeЦентр

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



Темп роста мирового ИТ-рынка в 2024 году (9,4%) вырос по отношению к периоду 2020–2023 гг. (6,5%). Быстрее всех рос сегмент «дата-центры» (35%)

Динамика мирового ИТ-рынка,
млрд долл. США



Мировой ИТ-рынок показал хороший рывок в темпах роста в 2024 г. относительно темпов роста 2020–2023 гг., замедление которых было спровоцировано затяжными последствиями пандемии и геополитическими обострениями

В 2025 г. компании продолжат активно инвестировать в генеративный ИИ. Например, рынок традиционных серверов будет вдвое уступать рынку серверов на ИИ в 2025 г.

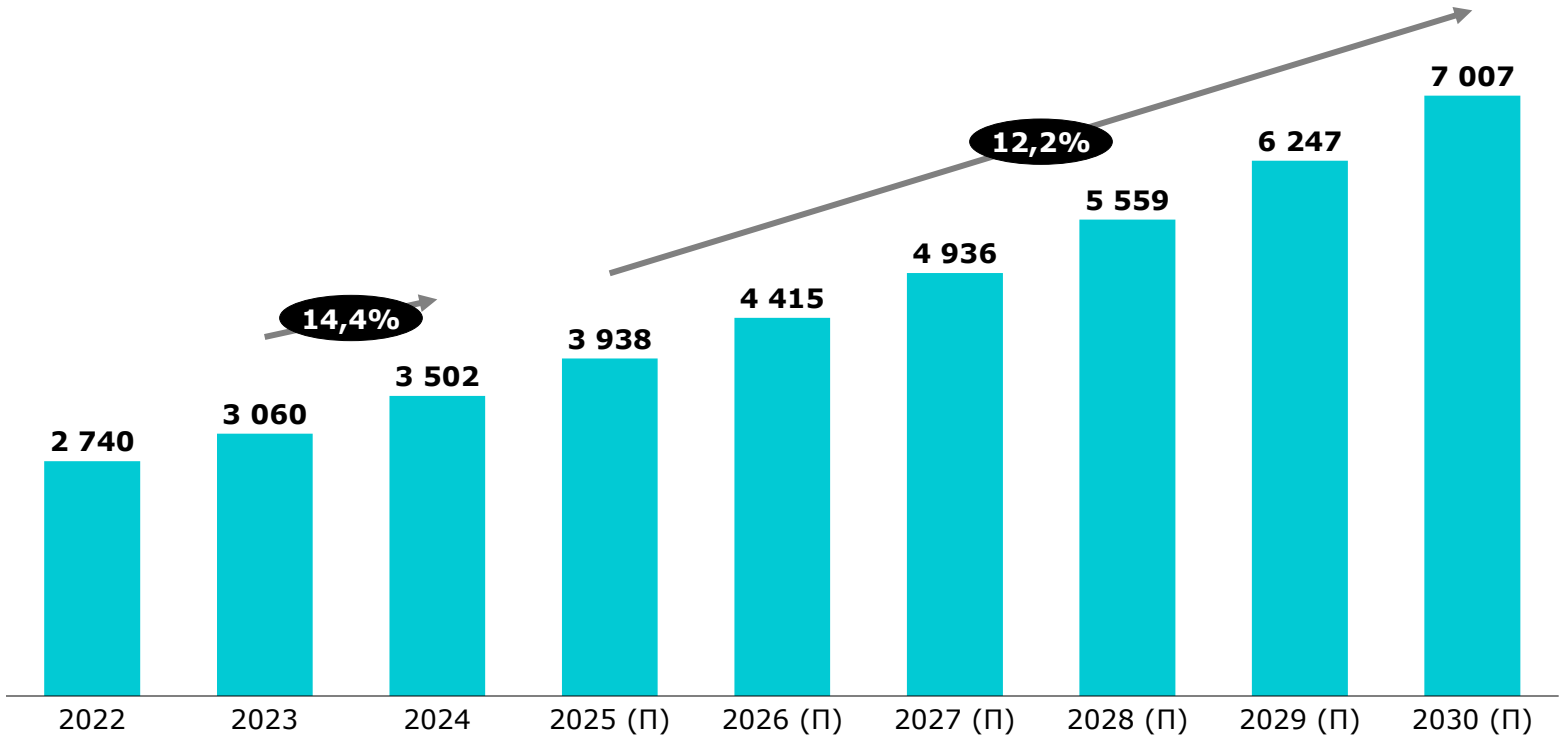
Наибольшую долю рынка занимает сегмент ИТ-услуг. Лидеры рынка активно инвестируют в это направление для удовлетворения меняющихся потребностей организаций

Благодаря технологическому развитию ИТ-рынок активно растет. Компании вкладывают средства в цифровизацию, кибербезопасность и мощности для удаленной работы.
За счет этого появляются более продуктивные и конкурентоспособные решения на ИТ-рынке

Источники: Gartner, анализ Strategy Partners

В 2024 г. российский ИТ-рынок вырос на 14%, достигнув уровня 3,5 трлн руб.

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



ИТ-рынок РФ, млрд руб.

Примечание: 1 — пересчитано по среднегодовому курсу доллара: 2022 г. — 67,46 руб., 2023 г. — 84,66 руб., 2024 г. — 92,59 руб.

Источник: анализ Strategy Partners

Рост российского ИТ-рынка в 2024 г. составил 14%, что позволило **вернуть досанкционный объем рынка и преодолеть его на 15%**

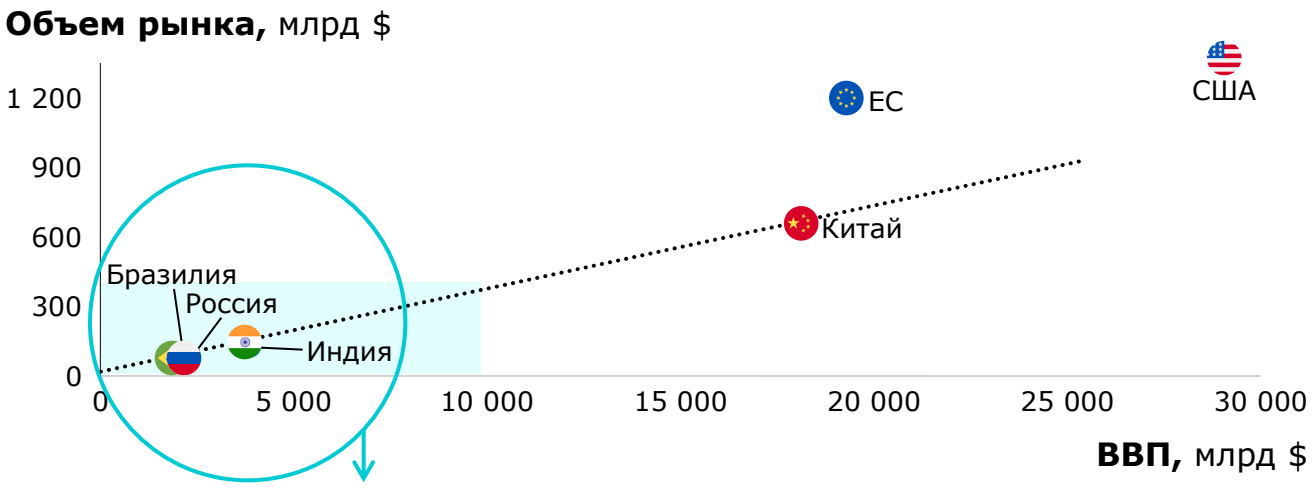
К 2024 г. **российские продукты ИТ-рынка стали более зрелыми** и уже закрывают базовые потребности заказчиков, не уступая ушедшим иностранным вендорам

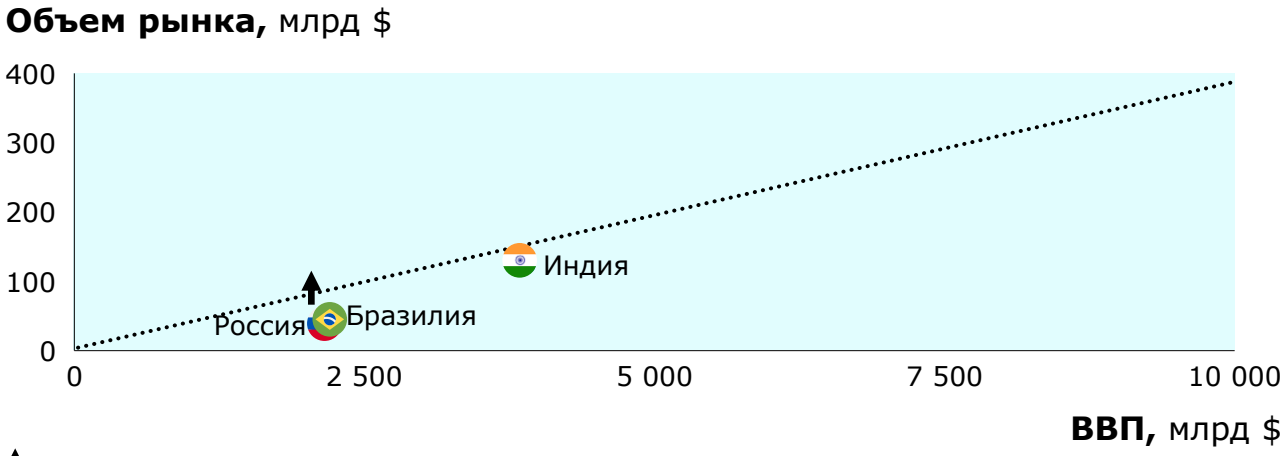
Ключевым драйвером ИТ-рынка является **курс на импортозамещение**. Государственные компании активно заменяют иностранные продукты на российские. Коммерческий сектор уделяет внимание объектам КИИ в части замены, но в целом он замещается менее активно, чем государственный сектор

Рынок ИТ в части серверов активно подогревается **требованиями регулятора по переносу ЦОДов в Россию**. Динамика роста данного сегмента в 2022–2024 гг. составляет 20–30% ежегодно

Некоторые крупные компании занимаются **собственной разработкой для внутренних потребностей**, однако не выпускают на рынок свои продукты. Рынок хорошо покрыт вендорами

Российский ИТ-рынок имеет высокий потенциал роста: отношение размера ИТ-рынка к ВВП в РФ все еще одно из самых низких среди стран БРИКС и Запада





Потенциал роста до «линии тренда»

Несмотря на высокие темпы роста российского ИТ-рынка (выше, чем в странах Запада) в 2022-2024 гг., его размер составляет <1% от мировой ИТ-отрасли. Крупнейшими мировыми рынками остаются США, ЕС и Китай

В 2024 году российский ИТ-рынок составил **1,7%** от ВВП страны – меньше, чем в БРИКС, ЕС и США

Отечественная ИТ-индустрия имеет высокий потенциал роста в обозримой перспективе.

Произошел рост зрелости российского продукта, ускорился процесс новых разработок, активно развивается тренд на экосистемность и совместимость отечественных продуктов между собой; ключевым фактором развития ИТ-рынка России остается курс на импортозамещение

Источники: World Bank, IDC, Gartner, Statista, Worldeconomics, OECD, анализ Strategy Partners

Доля российского ИТ-рынка в ВВП составляет 1,7%, что говорит о наличии потенциала для роста

По размеру российский ИТ-рынок кратно уступает лидерам мировой ИТ-индустрии (США, ЕС, Китай), и почти в 3,5 раза меньше ИТ-рынка Индии

Доля ИТ-рынка в ВВП РФ в 2024 г. значительно меньше доли в других странах

На фоне санкций и активного развития собственных разработок ожидается хорошая динамика роста российского ИТ-рынка на период до 2030 года

Страна	Россия	Бразилия	Индия	Китай	ЕС	США
Объем рынка (2024 г.), млрд долл.	$37	$52	$125	$648	$1 180	$1 350
ВВП (2024 г.), трлн долл.	$2,16	$2,19	$3,89	$18,27	$19,40	$29,17
Доля ИТ-рынка в ВВП, 2024 г., %	**1,7%**	**2,4%**	**3,2%**	**3,5%**	**6,1%**	**4,6%**
CAGR ИТ-рынка (2025–2030 гг.), % (долл.)	**12,0%**	**17,1%**	**9,0%**	**7,5%**	**12,5%**	**3,6%**
Количество занятых в ИТ, млн чел.	1	1,5	5,4	8,9	7,9	9,6
Выработка в ИТ, тыс. долл. на чел.	37	34,7	23,1	72,8	149,4	140,6

Источники: Statista, Global Data, CEIC, IMF, Mordor Intelligence, TAdviser, Gartner, анализ Strategy Partners

Ключевые тренды российского ИТ-рынка способствуют росту зрелости отечественного продукта

Тренды 2024–2025 гг.

Рынок

01 Продолжается активное **импортозамещение**. Тренд на фрагментарное замещение сменяет запрос на **комплексный подход**

02 **Государство** продолжает играть ключевую роль в развитии ИТ-рынка

03 Внимание к **качеству образования в сфере ИТ** с целью сокращения дефицита высококвалифицированных кадров

04 **Безопасность** становится стратегическим приоритетом компаний

05 Происходит **ужесточение требований** к добавлению новых программных продуктов в **реестр отечественного ПО**

Технологии

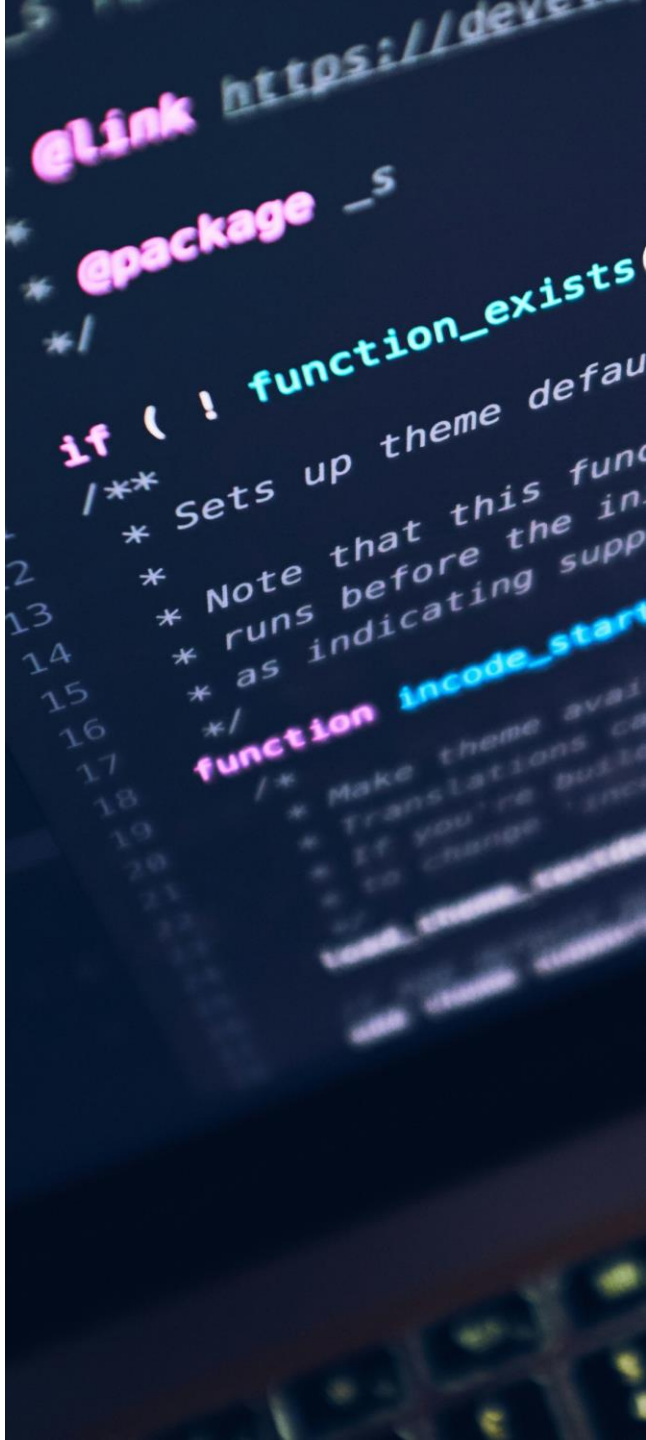
06 Тренд на **интеграцию** и проникновение продуктов друг в друга

07 Взрывной **рост** внедрения **ИИ** в технологии

08 Активное использование **облачных технологий**. Особенно сильно набирают популярность мультиоблачные и гибридные инфраструктуры

09 Рост популярности и количества внедрений **платформенных решений** при построении ИТ-инфраструктуры

10 Развитие альтернативных методов разработки, появление концепций разработки **Low-code** и **No-code**

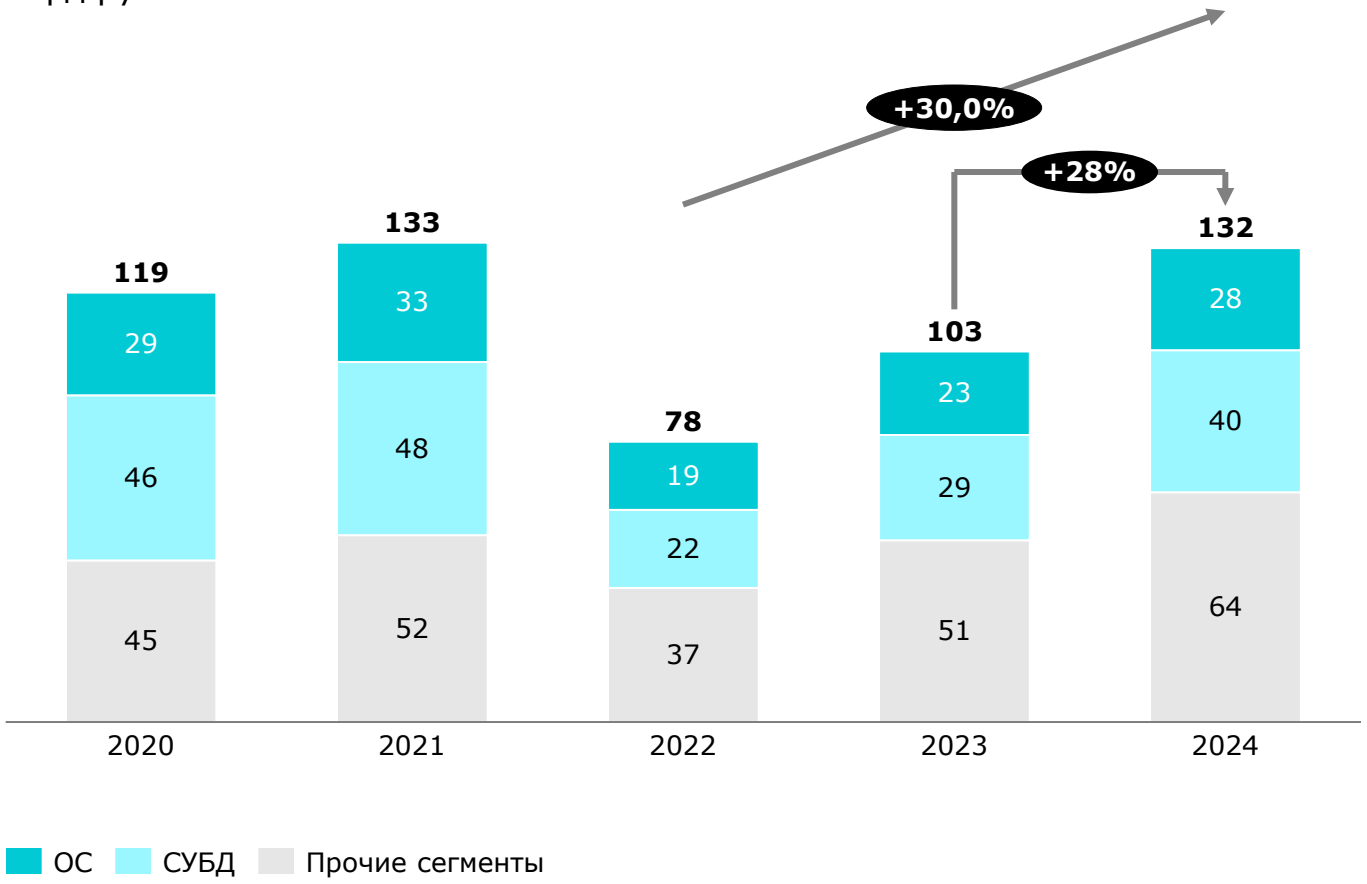


Источник: анализ Strategy Partners

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

Рынок инфраструктурного ПО в 2024 г. вырос на 28% и достиг уровня 2021 г.

Рынок инфраструктурного ПО РФ 2020–2024 гг.,
млрд руб.



1 — детализированное описание ключевых сегментов и их динамики представлено в последующих слайдах

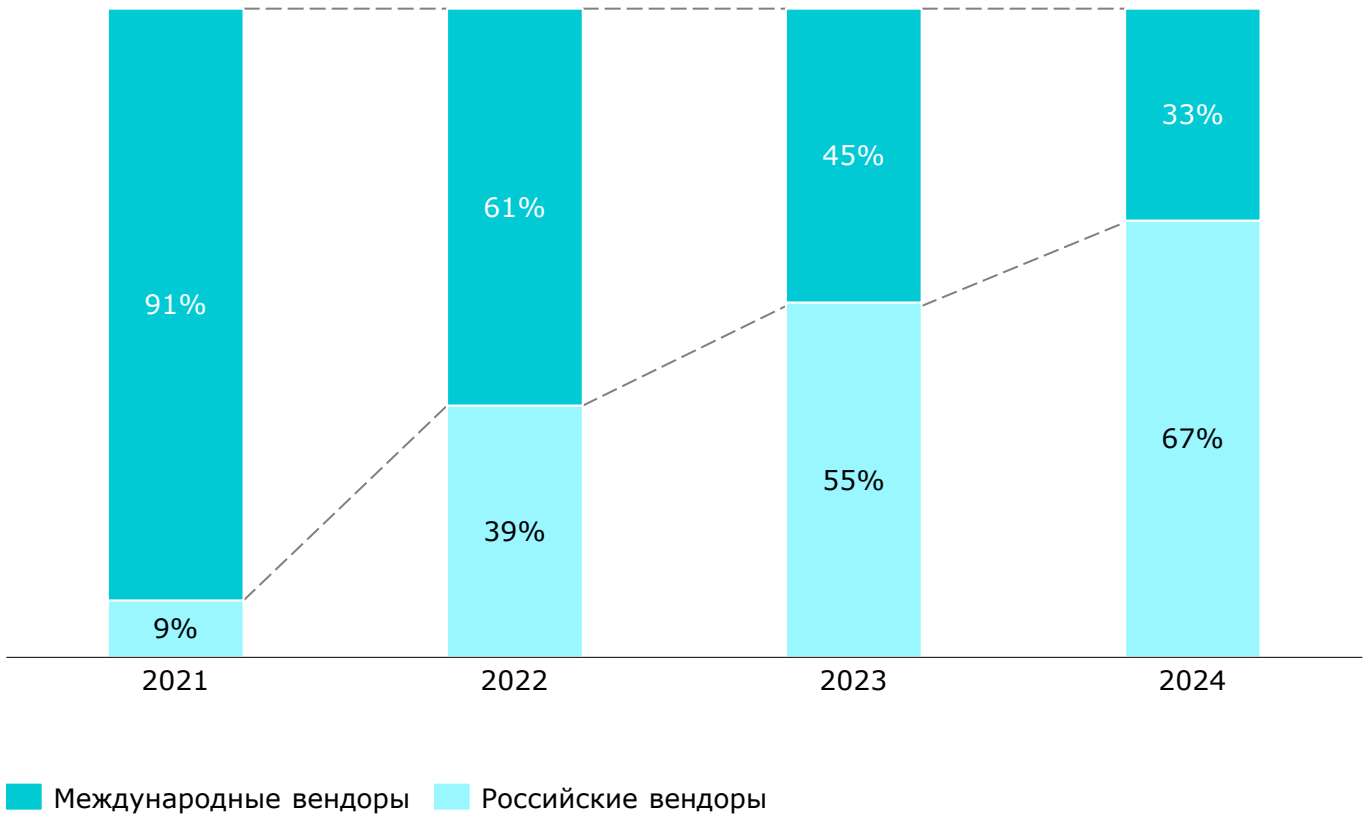
Источник: анализ Strategy Partners

Ключевые тренды рынка инфраструктурного ПО:

- Несмотря на сокращение бюджетов у ряда заказчиков, инфраструктурное ПО остается приоритетным направлением в силу его критичности для обеспечения эффективного функционирования бизнеса и устойчивости к угрозам внешнего и внутреннего характера
- Наблюдается переход от фрагментарного импортозамещения к комплексному подходу замещения иностранного ПО
- Рост качества и количества российских продуктов в ряде сегментов вызывает ситуацию множественного выбора. Однако в 2024 г. первоочередную роль начинает играть уровень проникновения и интеграции продуктов по отношению друг к другу
- Ужесточаются требования в сфере информационной безопасности. В частности, в компаниях растет необходимость внедрения отечественного ПО
- В 2025 г. будет наблюдаться консолидация рынка, появится тенденция к объединению технологических, кадровых и финансовых усилий ИТ-компаний с целью формирования российских партнерств под задачи заказчиков ПО

Доля российских вендоров на рынке ПО продолжает расти. Например, в сегменте инфраструктурного ПО она составила 67% по итогам 2024 года

Рынок инфраструктурного ПО РФ в 2021–2024 гг. по поставщикам, %



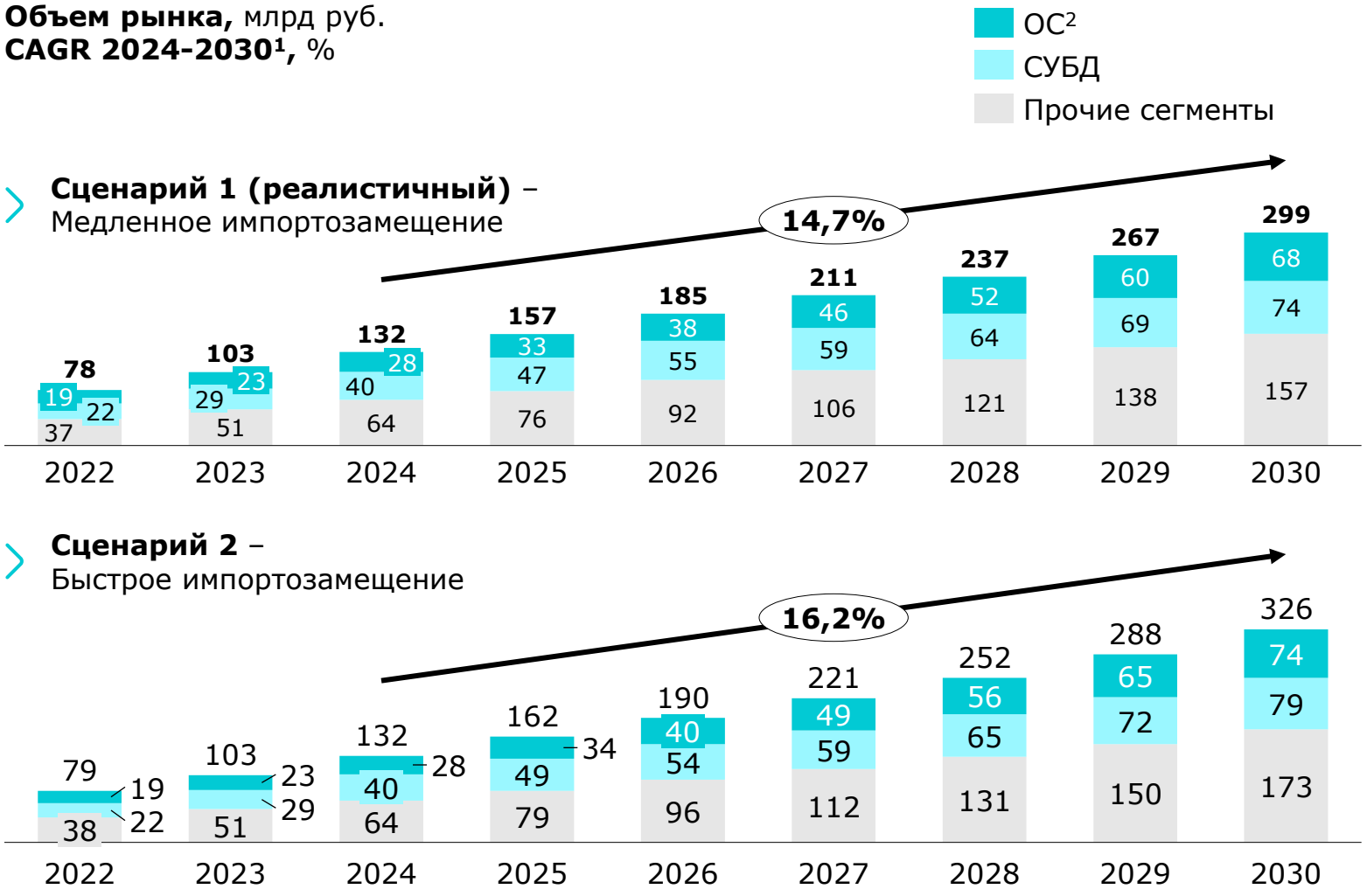
Ключевые тенденции развития российских игроков на рынке:

- Ужесточение требований для добавления продуктов в реестр отечественного ПО
- Развитие облачных сервисов
- Развитие продуктовых экосистем
- Консолидация рынка

Источник: анализ Strategy Partners

Российский рынок инфраструктурного ПО будет расти с темпами 15-16% в год в период с 2024 по 2030 гг.

Объем рынка, млрд руб.
CAGR 2024-2030[1], %



Базовая емкость рынка в категории «прочие сегменты» была увеличена за счет включения сегмента контейнеризации.

Прогнозируемая емкость рынка увеличена за счет более высоких темпов инфляции и ожидаемого более высокого курса доллара относительно оценок прошлого года

При реализации Сценария 1 (медленное импортозамещение) к 2030 году емкость рынка увеличится до 299 млрд рублей при среднегодовых темпах роста в период 2024-2030 гг. на уровне 14,7%. ОС остается наиболее крупным сегментом на всем горизонте

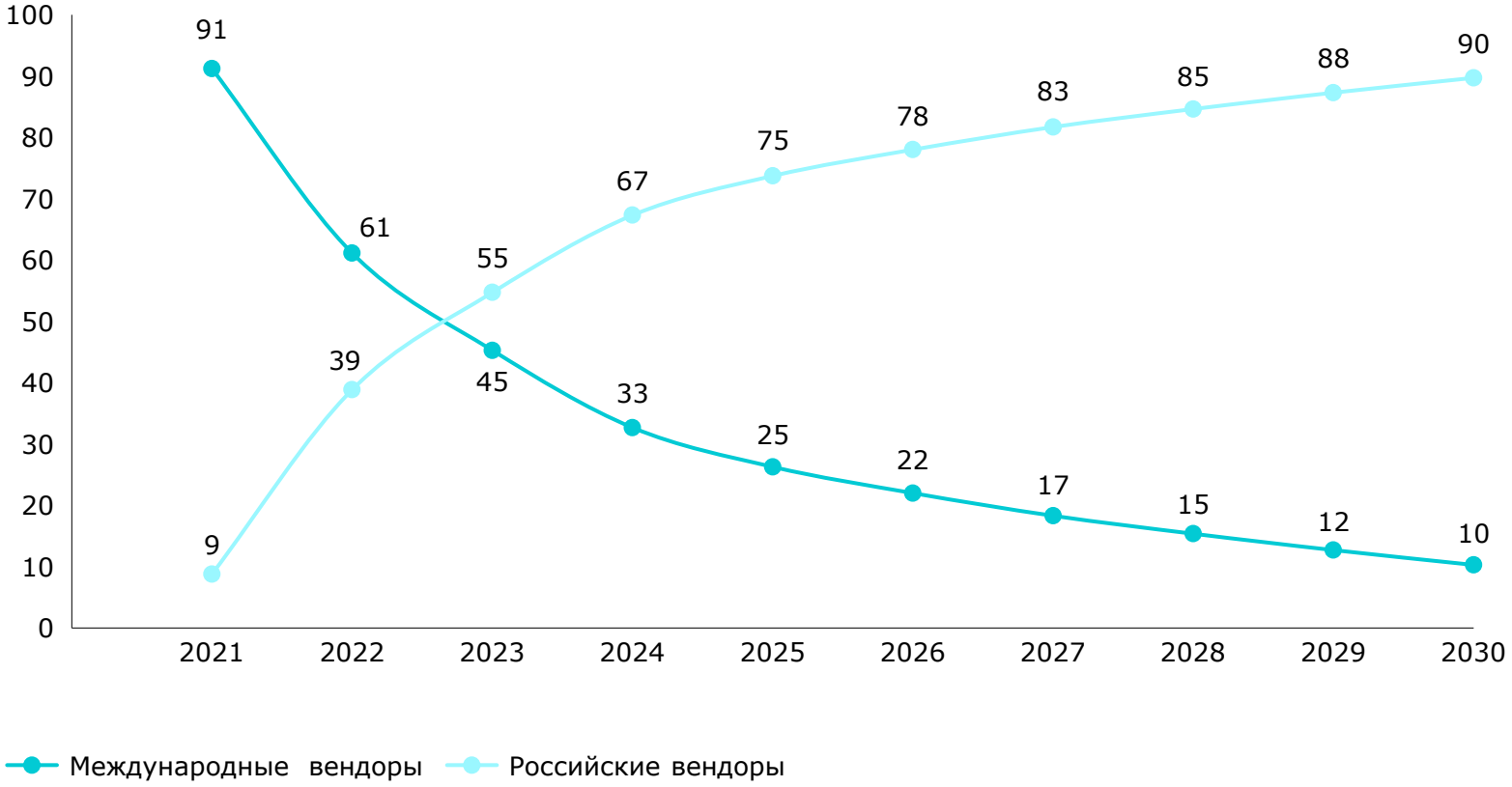
При реализации Сценария 2 (быстрое импортозамещение) к 2030 году емкость рынка увеличится до 321 млрд рублей при среднегодовых темпах роста в период 2024-2030 гг. на уровне 16,2%

1 — в настоящем отчете в сегмент инфрастуктурного ПО дополнительно включен рынок ПО для контейнеризации; 2 – ОС для ПК и серверов

Источник: анализ Strategy Partners

Российское инфраструктурное ПО к 2030 г. займет около 90% в годовом объеме продаж на внутреннем рынке. Темпы импортозамещения замедлятся после 2026 года, когда будут насыщены сегменты B2G и B2G+

Оценка средней пропорции присутствия на российском рынке российских и иностранных продуктов (в годовом объеме продаж)[1], %



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

Источник: анализ и прогноз Strategy Partners

Динамика импортозамещения инфраструктурного ПО в России в 2021-2030 гг.

В 2022 г. рынок по всем сегментам инфраструктурного ПО кратно сократил потребление иностранных решений, заместив их доступными российскими аналогами

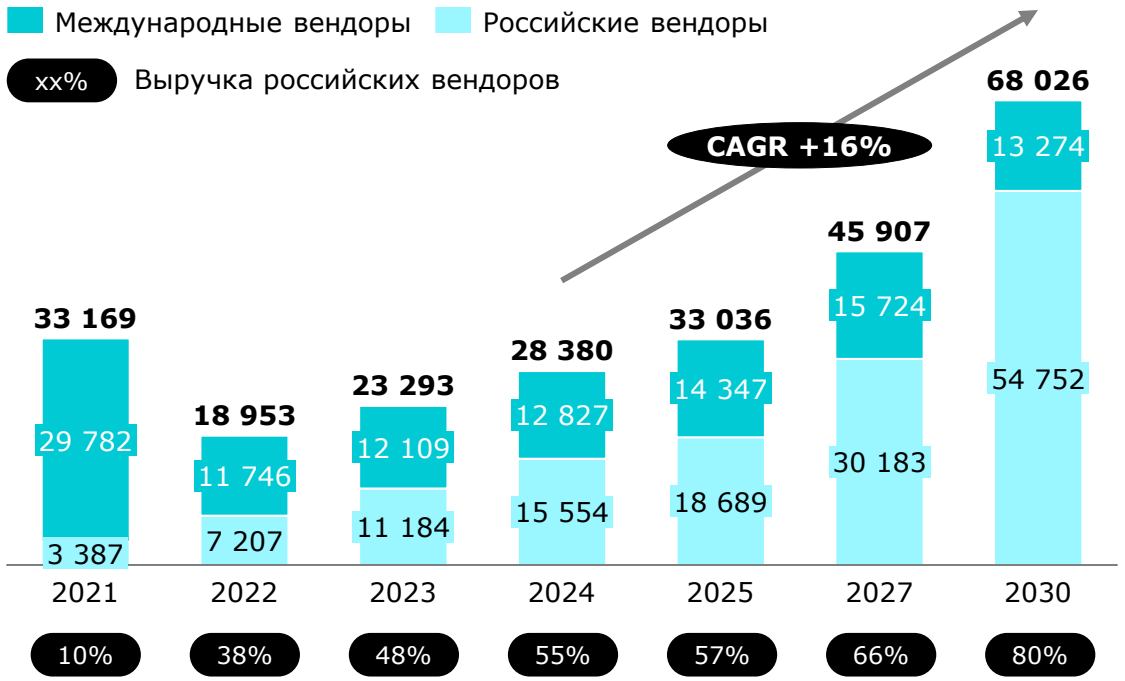
В 2023 г. совокупная выручка российских вендоров превысила выручку иностранных компаний

По результатам 2024 г. и начала 2025 г. ожидаемые темпы импортозамещения были уточнены в сторону незначительного увеличения (без учета сценария возможного возвращения западных вендоров)

Вендоры из «дружественных» стран в 2022-2024 гг. продемонстрировали низкий потенциал развития собственных решений на российском рынке, что связано со спецификой локализации решений, требованиями регуляторов и при сопоставимом с российскими продуктами уровнем зрелости и цен, при которых российские потребители устойчиво отдают предпочтение российским продуктам

Рынок ОС для ПК и серверов продолжает восстанавливаться, доля российских ОС на рынке составила около 55%

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



Рынок в значительной мере консервативен в части отказа от привычных решений от Microsoft. Наличие параллельного импорта, бессрочных лицензий и пиратского ПО обуславливает плавное замещение иностранных решений до 2030 г.

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- К концу 2024 г. российские ОС заняли более половины внутреннего рынка
- В 2024 г. отмечалось завершение широкого спектра деструктивных процессов на российском рынке ОС, таких как ценовая нестабильность, уход значительно части рынка в серую зону (нелицензионное ПО), склонность операторов ИТ-инфраструктуры откладывать импортозамещение ПО
- Возвращение западных вендоров будет иметь незначительные негативные последствия для импортозамещения в сегментах B2G, B2G+ и B2B (E) и существенные в сегментах B2B (SMB) и B2C
- Сегмент коммерческих заказчиков по итогам 2024 г. рос на 10 п. п. выше общих темпов роста рынка и демонстрирует высокую склонность к переходу на российские ОС
- **Ключевые российские игроки:** Группа Астра (Astra Linux), Ред Софт (РедОС), Базальт (BaseALT) занимают 98% среди российских разработчиков ОС для ПК и серверов.

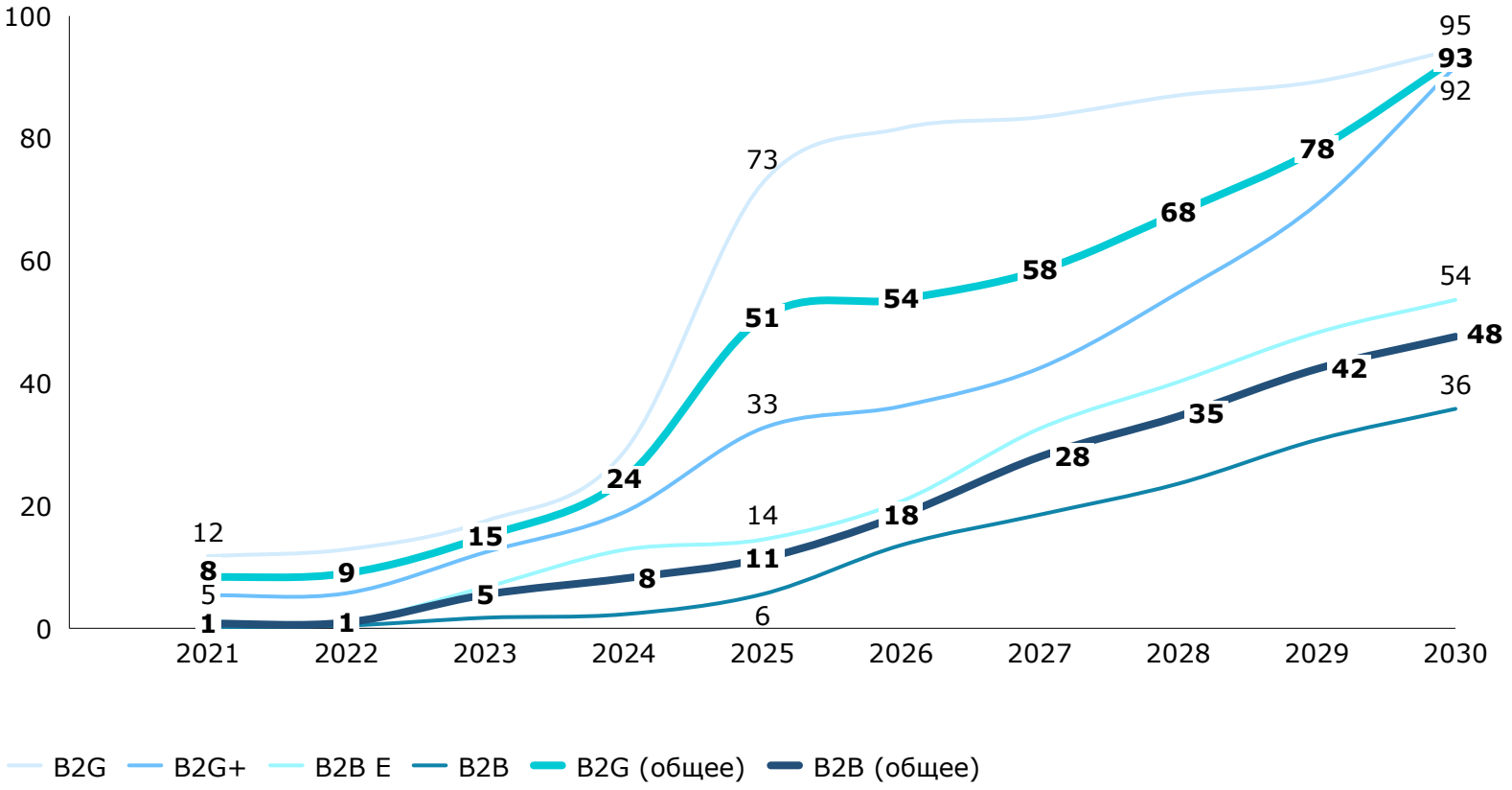
Ключевые параметры российского рынка

Емкость	●●●●●	Один из крупнейших рынков инфраструктурного ПО
Конкуренция	●●●○○	На рынке представлены 3 крупных игрока и более 10 малых нишевых продуктов
Темпы роста	●●●●○	Высокие темпы роста, обусловленные низкой устойчивостью к снижению эффективности работы неподдерживаемого ПО
Перспективы	●●●●○	Устойчивый рынок, лидерство на котором является основой для развития кросс-продаж

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов», анализ Strategy Partners

Российские ОС достигнут уровня проникновения, близкого к 100%-му по сегментам B2G/B2G+, к 2030 году; по B2B сохранится потенциал роста на период после 2030 года

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



Комментарии

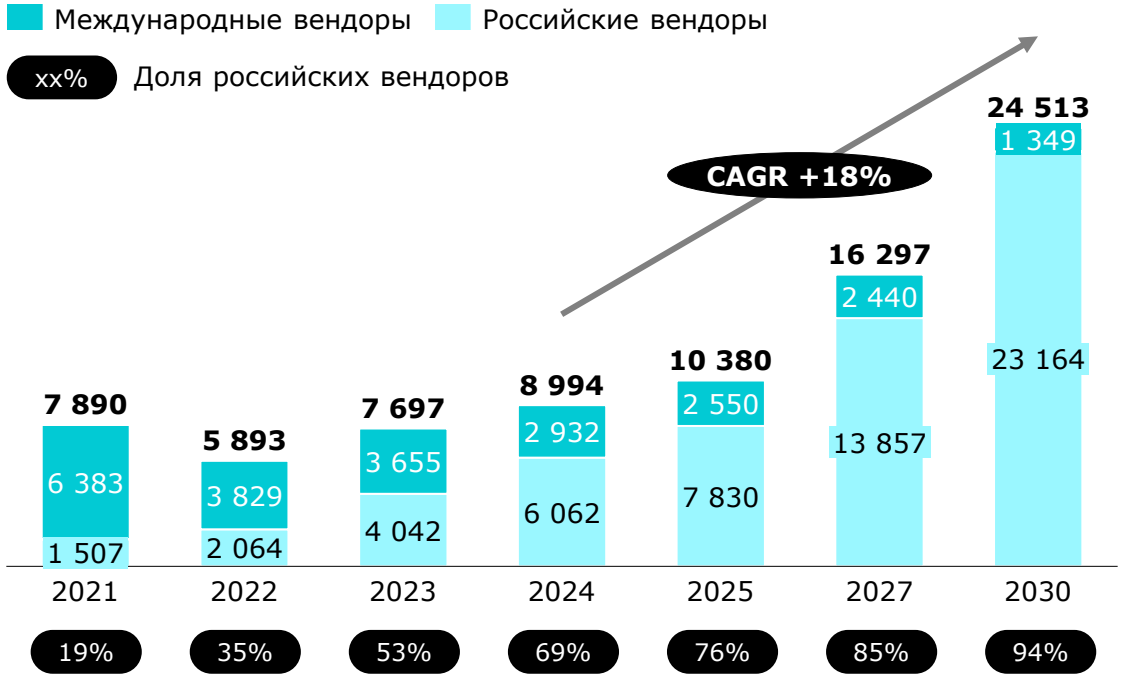
В государственном секторе (сегменты B2G и B2G+) к 2030 году уровень проникновения российских ОС будет близок к 100%-му

Относительное насыщение по B2G произойдет к 2026 году, по B2G+ — только к 2030 году

Коммерческий сектор (сегменты B2B E и B2B) к 2030 году будет далек от насыщения (совокупный уровень проникновения по ним будет менее 50% к 2030 году) и сохранит потенциал для дальнейшего наращивания проникновения и после 2030 года

Рынок средств резервного копирования вырос на 17% превысив уровень 2021 г. Рынок консолидируется двумя лидерами Киберпротект и RuBackup

Динамика объема российского рынка резервного копирования, млн руб.



Несмотря на наблюдаемое сокращение бюджетов на развитие ИТ-инфраструктуры заказчиков рынок резервного копирования сохраняет высокие прогнозируемые темпы роста по причине критической значимости для безопасности функционирования бизнеса заказчиков

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- Рынок сохраняет большой накопленный объем иностранных решений, требующих замещения, что позволит российским решениям наращивать объемы продаж в 2025–2026 гг.
- В 2025 г. заканчивается срок действия лицензий на значительное количество ранее приобретенных иностранных продуктов, что дополнительно будет стимулировать спрос на российские решения
- В связи с ростом уровня конкуренции между российскими решениями, а также ростом технического уровня, функциональных возможностей и уровня совместимости решений лидеров рынка («Кибер Бэкап» и RuBackup) наблюдается замещение поставленных в 2022–2023 гг. российских решений на российские продукты лидеров рынка
- Возможный возврат иностранных вендоров на российский рынок не окажет существенного влияния на прогнозируемые темпы импортозамещения в сегменте резервного копирования
- **Ключевые игроки:** Киберпротект (Кибер Бэкап), Группа Астра (RuBackup), Новософт (Handy Backup), Veeam[1], Commvault[1]. Три крупнейших игрока рынка: Киберпротект, Группа Астра, Veeam[1] занимают долю 65%. В прошлом году доля этих компаний была 55%.

Ключевые параметры российского рынка

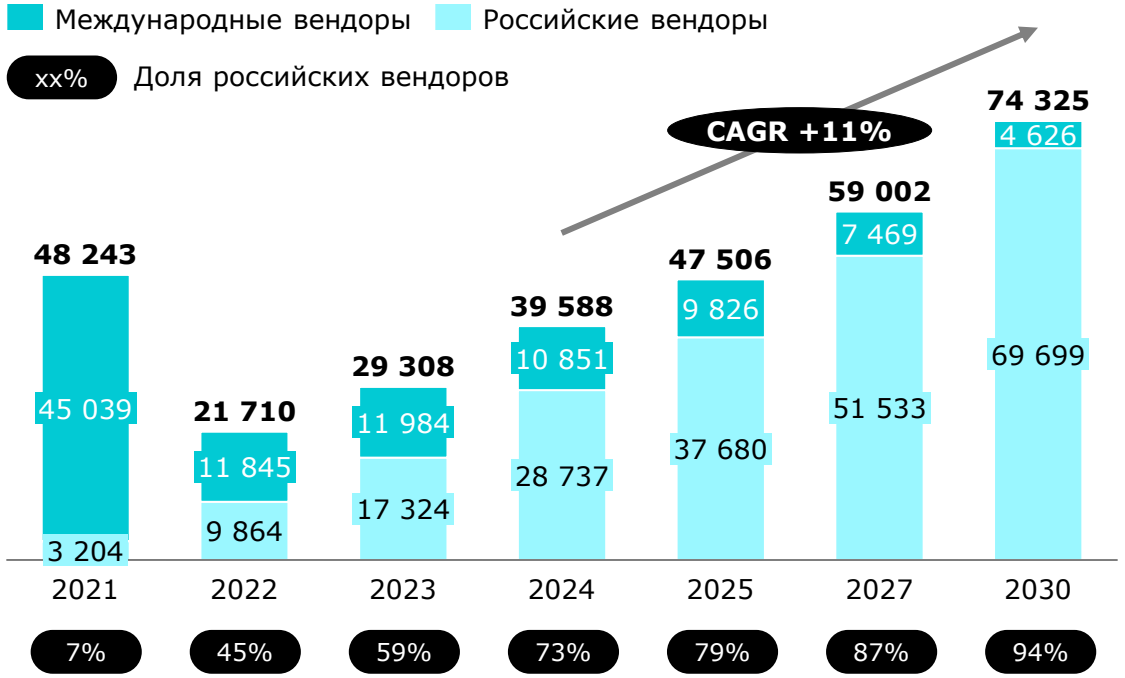
Емкость	●●●●●	Рынок очень привлекателен для развития с точки зрения его емкости
Конкуренция	●●○○○	На рынке присутствует и быстро развивается сильный локальный лидер («Киберпротект»)
Темпы роста	●●●●○	Высокие темпы роста рынка связаны с критичностью решения для корпоративной безопасности и непрерывности бизнеса
Перспективы	●●●●●	Ниша приоритетна для быстрого импортозамещения и устойчива к реализации макроэкономических рисков

1 – международный вендор

Источники: данные Astra Linux, открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

В 2024 г. рынок СУБД вырос на 35% (на ~ 15 п. п. выше базового прогноза). Лидеры рынка укрепили свои позиции. Активно развиваются in-house продукты

Динамика объема российского рынка СУБД, млн руб.



Высокая емкость рынка, требования к импортозамещению со стороны регулятора, а также критичность развития баз данных для сегментов B2G, B2G+ и B2B в условиях прогнозируемого сокращения бюджетов на ИТ-инфраструктуру позволяет говорить о достаточных условиях для дальнейшего быстрого роста российских лидеров рынка в 2025–2026 гг.

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- В 2024 г. рынок реализовал быстрый восстановительный рост за счет сегмента B2B (Enterprise)
- На рынке сохраняются повышенные риски замедления темпов импортозамещения в случае возврата иностранных вендоров из недружественных стран, в первую очередь Oracle. Это связано с тем, что значительная доля баз данных (около 15–20%) не может быть переведена на российские СУБД по техническим причинам, что делает их операторов склонными к частичному возврату на иностранные решения
- Российские лидеры рынка (Postgres Pro, Platform V Pangolin SE (Сбер), Tantor, Jatoba («Газинформсервис»), «Аренадата», «Диасофт», «РЕД База Данных») в совокупности заняли около половины российского рынка, увеличив свою долю на 8–9 п. п.
- **Ключевые игроки:** Postgres Professional (Postgres Pro), Arena Data, Группа Астра (Tantor), Ред Софт (Ред База Данных), VK Tech (Tarantool), Oracle[1], Сбер (SberData), «Газинформсервис» (Jatoba), Диасофт (Digital Q.DataBase). Три крупных российских компании Postgres Professional, Arena Data, Группа Астра занимают около 38% рынка. В прошлом году доля этих компаний была 32%.

Ключевые параметры российского рынка

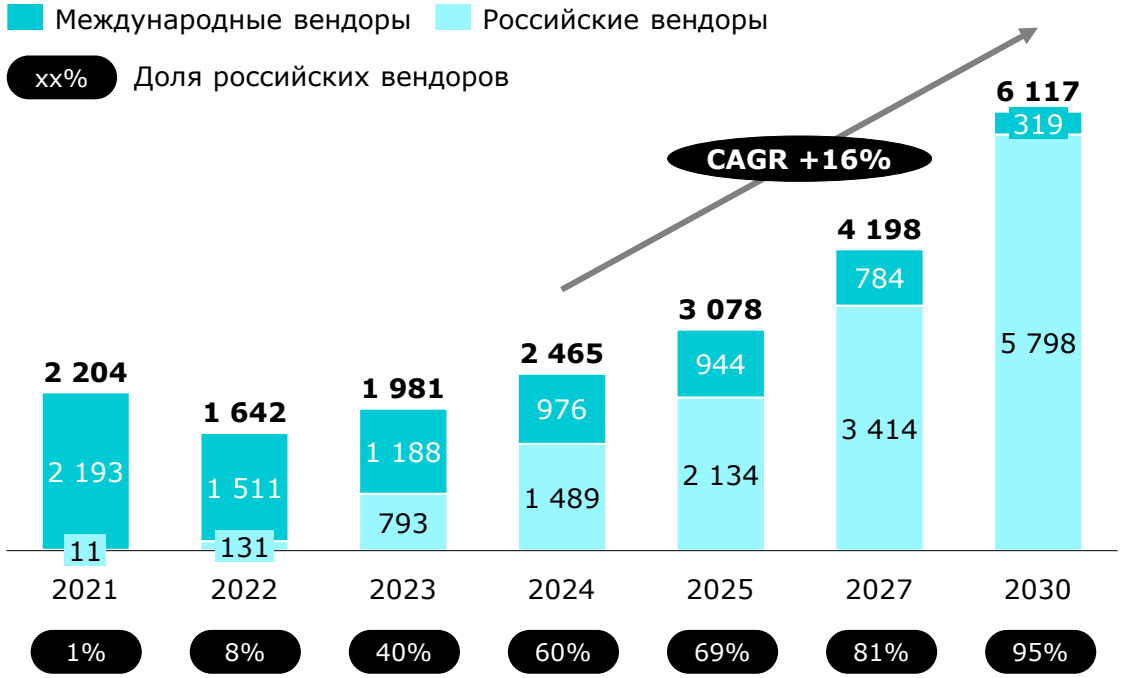
Емкость	●●●●●	Крупнейший рынок экосистемы
Конкуренция	●●○○○	На рынке два сильных игрока (Postgres Pro и Arenadata) и растущее количество небольших нишевых конкурентов
Темпы роста	●●●○○	Рынок демонстрирует быстрое восстановление объемов спроса после сильного падения в 2022 г., но еще не достиг уровня 2021 г.
Перспективы	●●●●○	Один из наиболее привлекательных рынков ПО, развитию и поддержке которого государство уделяет все больше внимания

1 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

В 2024 году рынок решений для администрирования инфраструктуры вырос на 24%, превысив уровень 2021 года

Динамика объема российского рынка администрирования инфраструктуры, млн руб.



Отложенный спрос госзаказчиков и сегментов B2B (Enterprise) начал реализовываться в 2024 г. в соответствии с прогнозом и продолжит поддерживать общий рост рынка в 2025 г.

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- ALD Pro закрепил статус лидера импортозамещения по итогам 2024 г., при этом наблюдался быстрый рост продаж «РЕД АДМ» (~ в 10 раз с учетом эффекта низкой базы) в т.ч. благодаря высокой востребованности у заказчиков функции объединения двух доменов в один (РЕД АДМ и Microsoft AD). При этом продукты имеют различную модель дистрибуции, из-за чего в перспективе 2025–2026 гг. они будут в меньшей степени конкурировать напрямую
- Рост продаж лидеров российского рынка (ALD Pro и РЕД АДМ) подкрепляется ростом количества внедрений ОС соответствующих экосистем. При этом ALD Pro имеет долгосрочное преимущество за счет кратного большего (~7 раз) количества продаваемых лицензий, а также широкой совместимости с другими российскими ОС
- В условиях прогнозируемого сокращения бюджетов на развитие ИТ у заказчиков в сегменте ПО для администрирования инфраструктуры существуют риски замедления в 2025 г. темпов роста сегмента рынка
- **Ключевые игроки:** Группа Астра (ALD Pro), Т1 Иннотех (ЭЛЛЕС, Осмакс), РЕД СОФТ (РЕД АДМ), Базальт СПО, Microsoft[1] (MS AD), Zoho[1] (ManageEngine). Три компании (Группа Астра, Т1 Иннотех и РЕД СОФТ) занимают около 59% рынка. В прошлом году доля этих компаний была 37%.

Ключевые параметры российского рынка

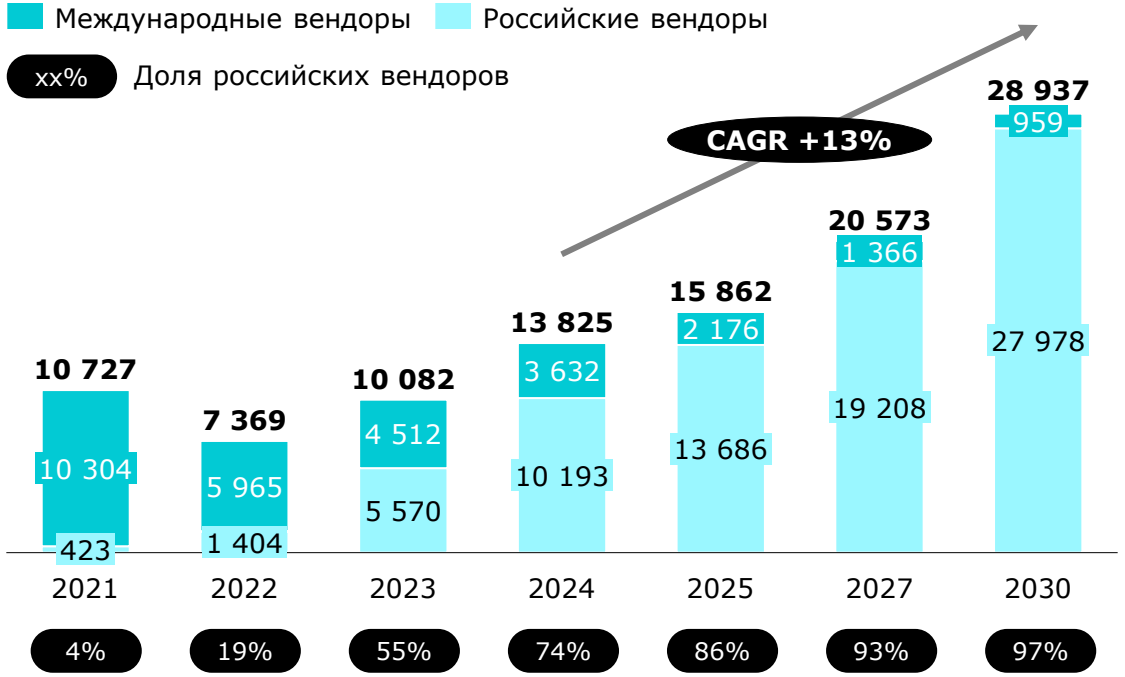
Емкость	●●●○○	Относительно небольшой рынок с малым количеством подсегментов
Конкуренция	●●●○○	Умеренный уровень конкуренции
Темпы роста	●●●●○	Высокие темпы роста. На рынке существенно повышаются темпы роста в условиях стабилизации макроэкономической ситуации. Дальнейший рост зависит от общей конъюнктуры российской экономики
Перспективы	●●●●○	Востребованная рыночная ниша, перспективы которой определяются ростом уровня цифровизации бизнеса

1 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

Рынок решений для виртуализации переходит к этапу прямой конкуренции между топ-3 российскими вендорами, занявшими по итогам 2024 г. около 67%

Динамика объема российского рынка решений для виртуализации, млн руб.



В 2024 г. российский рынок виртуализации реализовал прогнозируемый потенциал восстановительного роста. Развитие рынка в 2025–2026 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, в первую очередь в сегменте B2B (Enterprise)

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- В 2024 г. наблюдалась существенная консолидация спроса на рынке, которая, как ожидается, продолжится в 2025–2026 гг. за счет ухода небольших игроков
- По итогам 2024 г. уровень замещения иностранных решений (VMware) в общем накопленном объеме российского рынка виртуализации оценивается на уровне 12–18%, что свидетельствует о высоком потенциале дальнейшего роста продаж российских компаний в перспективе 2025–2027 гг.
- На рынке, помимо вендорских решений, развиваются in-house-разработки крупных технологических компаний (Сбер, ВТБ и другие), которые могут в перспективе выйти на открытый рынок
- С учетом роста уровня конкуренции между российскими решениями наблюдается тенденция к началу замещения продуктами-лидерами ранее закупленных в 2022–2023 гг. иных российских продуктов, не получивших значительного технологического развития
- **Ключевые игроки:** Базис (Скала^р), Орион (zVirt), Группа Астра (Termidesk, VMManager, Брест/AIC), Аэродиск (Аист), Киберпротект (Кибер Инфраструктура), Microsoft[2], VMware[2]. Доля трех российских игроков: Базис, Орион, Группа Астра выросла за год с 39% до 67%.

Ключевые параметры российского рынка

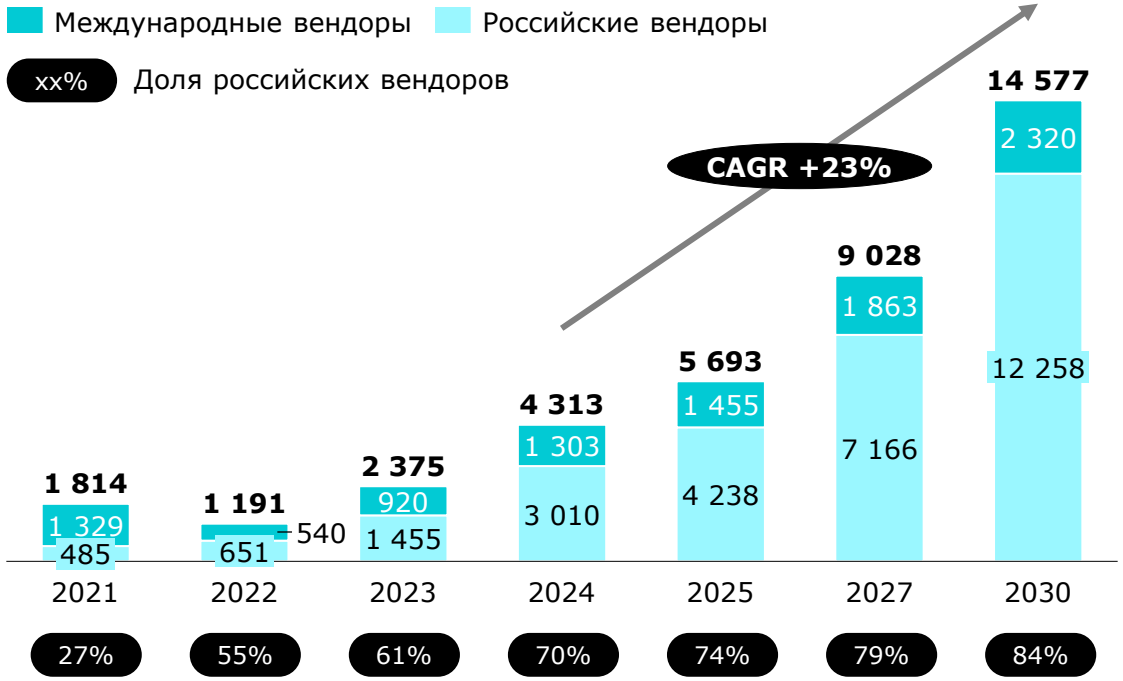
Емкость	●●●●○	Рынок привлекателен для развития с точки зрения его емкости
Конкуренция	●●○○○	Наблюдаются рост числа рыночных и in-house-решений, а также рост конкуренции между лидерами рынка
Темпы роста	●●●●○	Высокие темпы роста рынка, обусловленные экономическими выгодами для широкого круга потребителей от виртуализации
Перспективы	●●●●●	Сегмент обладает очень высоким потенциалом развития в части экосистем и новых продуктов, включая сегмент частных облаков

1 — компании представлены широким спектром продуктов; 2 - международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

В 2024 г. рынок решений для контейнеризации вырос на ~ 82% в связи с восстановлением после спада в 2022 г. и стадией активного развития технологий

Динамика объема российского рынка контейнеризации, млн руб.



Рынок имеет высокий потенциал роста, однако ключевым условием для увеличения выручки российских вендоров является сохранение тенденции к переходу потребителей в сегментах B2G, B2G+ и B2B (Enterprise) с решений in-house и open-source на рыночные продукты

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- В 2023–2024 гг. сегмент решений для контейнеризации быстро рос. В 2025–2026 гг. высокие темпы роста рынка будут сохраняться. Помимо вендоров и интеграторов, есть много компаний с in-house-командами, которые активно используют контейнеризацию для своих нужд. В будущем контейнеризация будет основной технологией, которая будет применяться для микросервисов, в связи с чем будут расти объемы внедрений
- В 2025–2026 гг. ожидается, что будут изданы и реализованы требования регулятора (Минцифры России) в части обязательных требований по применению вендорских продуктов, включенных в Реестр российского программного обеспечения, вместо проведения in-house-разработок, что дополнительно будет стимулировать рост выручки российских лидеров рынка
- В связи с ожидаемыми сокращениями бюджетов на развитие ИТ-инфраструктуры у потребителей есть вероятность, что в 2025–2026 гг. интерес к более ресурсоемким in-house-разработкам будет уменьшаться
- **Ключевые игроки:** Флант (Deckhouse Kubernetes Platform), Лаборатория Числитель (Штурвал), Группа Астра (Платформа Боцман), Базис (Basic Digital Energy), Orion soft (Nova), Red Hat[1] (OpenShift). Доля этих компаний на рынке около 66%.

Ключевые параметры российского рынка

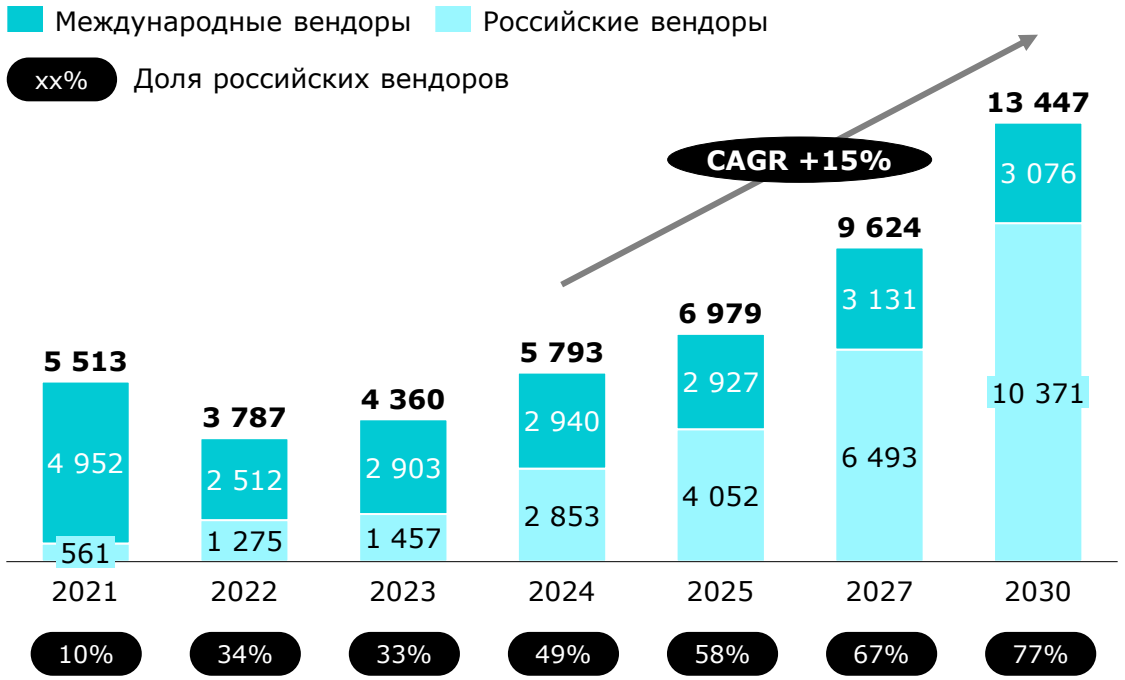
Емкость	●●●○○	Рынок находится в стадии активного формирования
Конкуренция	●●●●○	На рынке уже действуют несколько относительно крупных российских игроков, однако технологические барьеры входа на рынок для новых продуктов высок (сложность технологии)
Темпы роста	●●●●●	Высокие темпы роста рынка в 2025–2030 гг. по причине востребованности технологии
Перспективы	●●●●●	Развитие решений на базе Kubernetes позволит создать решения, обеспечивающее полный цикл импортонезависимой разработки ПО и снизит сроки проведения пилотных внедрений

1 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

Российский рынок почтовых сервисов в 2024 г. вырос на 33%, реализовав часть отложенного спроса на импортозамещение, накопленного в 2022–2023 гг.

Динамика объема российского рынка почтовых решений, млн руб.



Значительная доля рынка почтовых решений ожидает возможного возврата Microsoft на российский рынок, что снижает темпы импортозамещения. Однако потенциала рынка будет достаточно для роста продаж российских вендоров в 2025–2026 гг. даже в случае возвращения иностранных игроков

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- Лидеры 2022 г. (CommuniGate и Mailion), несмотря на общую консервативность рынка и зрелость технологий, столкнулись в 2023–2024 гг. с кризисами управленческого и организационного характера, что изменило конкурентную структуру рынка, однако не снизило интенсивность конкуренции среди российских вендоров
- В 2020 г. на рынок почтовых решений вышел VK Tech с on-premise-продуктом, который имеет шансы в перспективе 2026–2027 гг. занять место в числе лидеров рынка за счет высокого уровня технической зрелости продукта и клиентской базы материнской компании
- В 2025 г. ожидается появление на рынке новых игроков, включая продукт от IVA Technologies и новые облачные решения[1]
- **Ключевые игроки:** Группа Астра (RuPost), МойОфис (Mailion), Система Безопасных Коммуникаций (CommuniGate Pro), HCL Technologies[2] (HCL Notes), Microsoft[2]. Доля этих компаний на рынке около 65%. В прошлом году их доля была 61%.

Ключевые параметры российского рынка

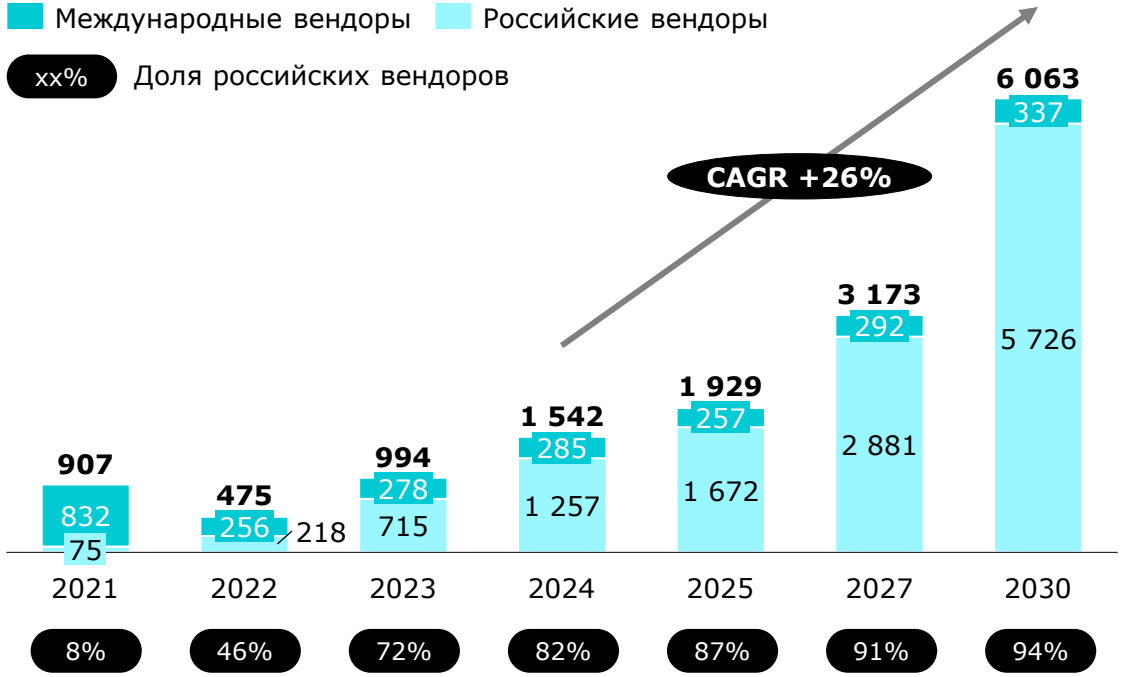
Емкость	●●●●○	Рынок достаточно привлекателен с точки зрения его текущей емкости
Конкуренция	●●○○○	Достаточно высокий уровень конкуренции и высокие риски появления новых продуктов
Темпы роста	●●●●○	Зрелый сегмент рынка. В 2023–2027 гг. объем продаж будет активно расти в рамках замещения иностранных решений
Перспективы	●●●○○	Устойчивая рыночная ниша, не слишком требовательная к уровню цифровизации компании с высокой инертностью спроса

1 — облачные решения не учитываются в рамках рынка почтовых сервисов в настоящем отчете; 2 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

Российский рынок решений для управления мобильностью (EMM) имеет потенциал сохранения высоких темпов роста при создании лидерами рынка более функциональных и экосистемных продуктов

Динамика объема российского рынка управления мобильностью, млн руб.



Объем рынка ПО для управления мобильностью предприятия преимущественно зависит от наличия доступного и удобного для пользователей приложения

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- Несмотря на то что рынок EMM[1] решений не является первоочередным для операторов ИТ-инфраструктуры при импортозамещении, рынок сохраняет высокий потенциал роста, связанный с эффектом низкой базы и наличием проработанных проектов у отдельных крупных заказчиков
- Критичным фактором для корректировки емкости рынка EMM[1] в 2027–2028 гг. может стать общее сокращение бюджетов на развитие ИТ-инфраструктуры в сегменте B2B (Enterprise) более чем на 20–30%. Однако в 2025–2026 гг. данные возможные изменения не отразятся на емкости рынка из-за его низкой текущей емкости, представленной заказчиками, ориентированными на долгосрочное развитие и внедрение данного класса ПО
- В 2024 г. не был реализован потенциал импортозамещения российских мобильных ОС, что было связано с отставанием введения требований регуляторов в части перехода на российские аппаратные и программные решения. Данный фактор стал негативным, в первую очередь для главного на данный момент потенциального выгодополучателя от импортозамещения в данном сегменте — «Авроры» и связанного с ней продукта («Аврора Центр»)
- **Ключевые игроки:** Группа Астра (WorksPad), НИИ СОКБ Центр разработки (SafeMobile), Kaspersky (Kaspersky Security for Mobile), Microsoft[2] (продукт Enterprise Mobility), VMware[2] (Worspace ONE). Три российских компании: Группа Астра, НИИ СОКБ Центр разработки, Kaspersky занимают 78% рынка.

Ключевые параметры российского рынка

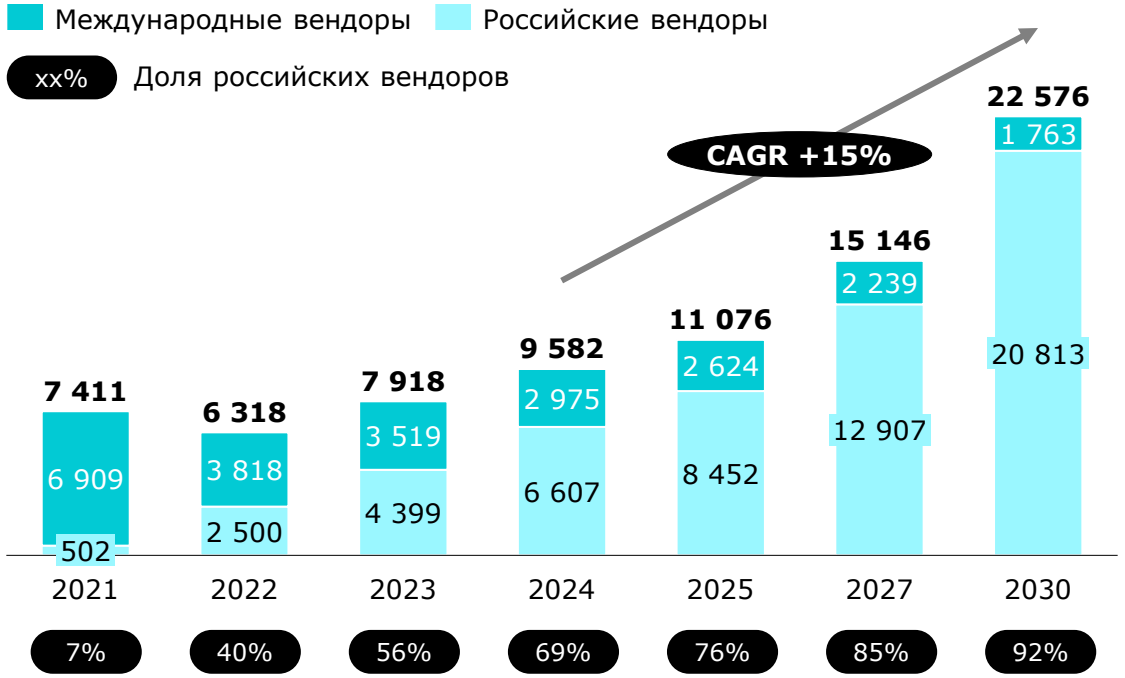
Емкость	●●○○○	Российский рынок отстает от мирового по темпам внедрения ПО для управления мобильностью предприятий
Конкуренция	●●●●○	На российском рынке практически не осталось полнофункциональных конкурентов
Темпы роста	●●●●●	Базовые факторы (цифровизация, распространение удаленной работы и рост числа 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: данные Astra Linux, открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

По итогам 2024 г. рынок встраиваемых ОС вырос на 21%, что сопоставимо с темпами роста продаж соответствующего сегмента аппаратных систем

Динамика объема российского рынка встроенных аппаратных решений, млн руб.



Ожидаемое сокращение бюджетов на развитие ИТ-инфраструктуры практически не отразится на динамике емкости и темпах импортозамещения на рынке встраиваемых ОС по причине обособленности данного рынка от многих тенденций иных направлений инфраструктурного ПО

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- По итогам 2024 г. рынок встраиваемых ОС не выявил лидера в части объема выручки, однако продолжается формирование группы лидеров по технологическому заделу, создается портфолио эффективных внедрений
- Ключевыми факторами конкурентоспособности на рынке в 2025–2026 гг., как ожидается, станут наличие инженерных ресурсов, доступных для запуска новых проектов по адаптации ОС под специализированные запросы рынка, а также отработанность бизнес-процесса поддержки оперативного внедрения ОС в новые сегменты аппаратных решений
- Российский рынок встраиваемых ОС по мере технологического развития российских производителей «железа» постепенно будет переходить с решений open source на более качественные и кастомизированные вендорские ОС. В связи с высоким уровнем фрагментации рынка данный переход, как ожидается, будет происходить плавно в течение 2025–2029 гг.
- В 2024 г. — начале 2025 г. наблюдался нарастающий интерес локализации встраиваемых ОС, что обусловлено действиями Минпромторга и Минцифры России в части введения требований по локализации и преимуществ для российской продукции, включая применение российского ПО, а также проведением значительного количества НИОКР по созданию российской аппаратной части изделий

Ключевые параметры российского рынка

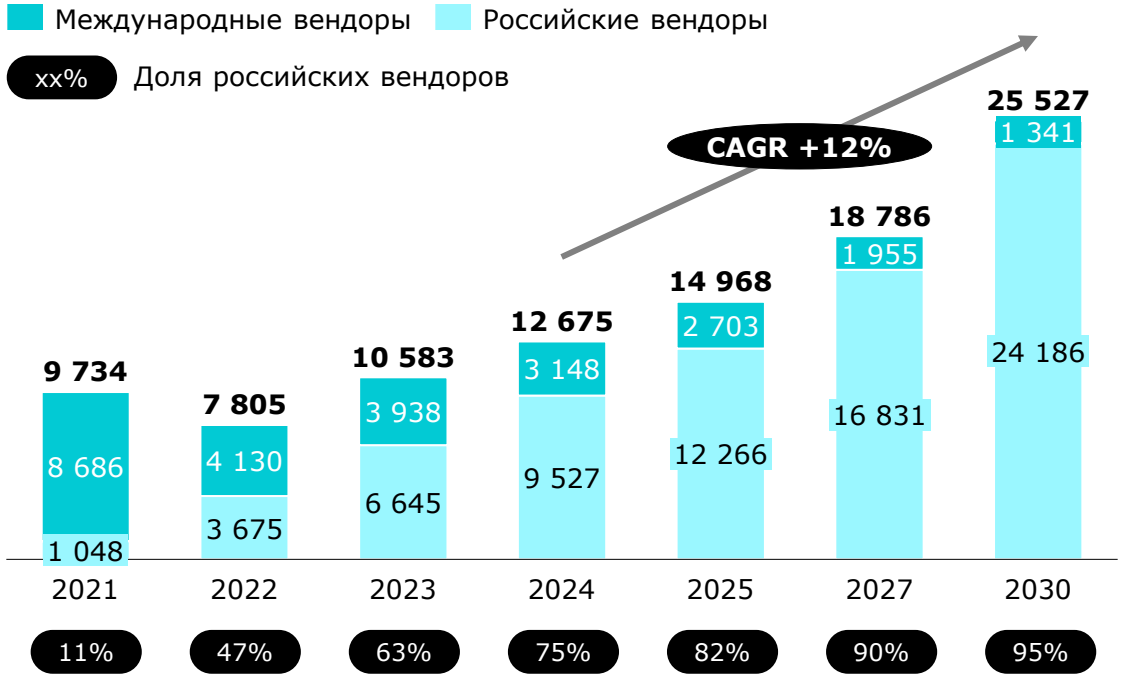
Емкость	●●●●●	Крупный и сильно сегментированный рынок
Конкуренция	●●●○○	Значительное количество продуктов, однако уход иностранных решений формирует дефицит качественных продуктов
Темпы роста	●●●●○	Высокие темпы роста, обусловленные низкой толерантностью операторов к снижению эффективности работы неподдерживаемого ПО (ИБ[1], банкоматы и др.)
Перспективы	●●●●○	Рыночные сегменты имеют высокий базовый потенциал роста по причине цифровизации

1 — системы, связанные с информационной безопасностью (камеры наблюдения, контроля доступа и др.); 2 – международный вендор

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

Российский рынок ПО для управления инфраструктурой (серверами) в 2024 г. вырос на ~ 20% вслед за аналогичным ростом продаж «железа»

Динамика объема российского рынка решений в области управления инфраструктурой, млн руб.



В зависимости от готовности потенциальных потребителей отказаться от разработки самописных и интегрированных в аппаратную часть решений выручка компаний, представленных в секторе, будет кратно отличаться

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- С 2021 по 2024 г. доля «традиционных» и интегрированных в «железо» решений последовательно снизилась с 93,4 до 82,4%. Таким образом, помимо общего темпа роста емкости рынка ПО для управления инфраструктурой, необходимо учитывать дополнительный рост доступной для освоения российскими вендорами емкости рынка, которая за период 2021–2024 гг. увеличилась в 2,7 раза
- По итогам 2024 г. решения от российских производителей серверов (Yadro Supreme, GAGAR>N EMS, СМД (DEPO) и другие) продолжили насыщение или продолжили увеличение присутствия в нише серверов, производства материнских компаний (рост на 20–50% в зависимости от компании). Развитие данных продуктов является ограничивающим фактором для долгосрочного роста продаж вендорского ПО

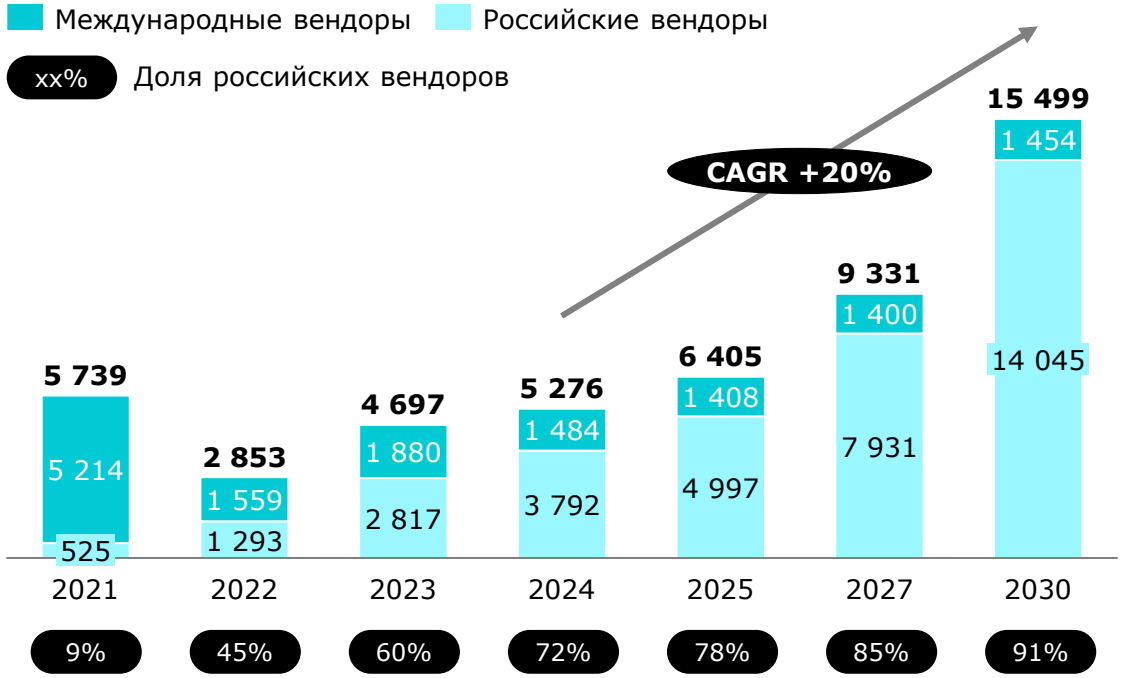
Ключевые параметры российского рынка

Емкость	●●●●●	Рынок привлекателен с точки зрения его текущей высокой емкости
Конкуренция	●●●○○	Умеренный уровень конкуренции. В связи с высокой фрагментированностью рынка есть возможность занятия свободных ниш. Растет количество решений, интегрированных в «железо»
Темпы роста	●●●○○	Умеренные темпы роста целевого рынка в целом, однако потенциально доступный для DCImanager рынок растет быстрее (более 40% в год)
Перспективы	●●●●○	Относительно перспективный, но еще не сформировавшийся в России в отдельное направление рынок. На рынке происходит последовательный переход к вендорским продуктам

Источники: открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

В 2024 г. рынок биллинговых систем вырос на ~12%. Рынок сохраняет высокую фрагментированность и развивается преимущественно в формате in-house решений

Динамика объема российского рынка биллинговых систем, млн руб.



Рынок преимущественно представлен крупными потребителями, имеющими высокие специфические требования к продукту, а также малым и средним бизнесом, ищущим наиболее бюджетные решения

Ситуация на рынке в 2024–2025 гг.

- По итогам 2024 г. сегмент решений для биллинга продемонстрировал умеренные темпы роста. При этом вендорские продукты на рынке показали значительно лучший результат (рост выручки по основным продуктам на 50–100%), что свидетельствует о постепенной переориентации потребителей с самописных на рыночные решения
- Невысокая доля вендорских решений относительно общего объема рынка не позволила российским игрокам в 2024 г. существенно повлиять на ситуацию на рынке, однако по мере развития и роста доли российских продуктов ожидается снижение доли самописных решений с текущих 52 до 36–40% к 2030 г.
- В 2025–2026 гг. в связи с ожидаемым сокращением общего объема финансирования развития ИТ-инфраструктуры со стороны ряда заказчиков ожидается, что рост емкости рынка будет на уровне 18–24% в зависимости от сценария
- По мере развития рынка и улучшения макроэкономического состояния российской экономики ожидается появление в 2027-2029 гг. новых вендоров ПО для биллинга, в т. ч. из числа самописных решений

Ключевые параметры российского рынка

Емкость	●●●●○	Рынок с высокой емкостью и большим количеством ниш
Конкуренция	●●●○○	Большое количество узкоспециализированных решений, в т. ч. бесплатных и самописных. При этом в целевом сегменте B2B (Enterprise) отсутствуют технологически сильные решения
Темпы роста	●●●○○	Умеренные темпы роста с 2025–2026 гг. с последующим ускорением развития
Перспективы	●●●○○	В связи с высокой фрагментированностью рынка спрос тяжело поддается консолидации в рамках одного продукта, что затрудняет создание продукта-лидера

Источники: данные ISPsystem, открытые источники, Минэкономразвития России «Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов», анализ Strategy Partners

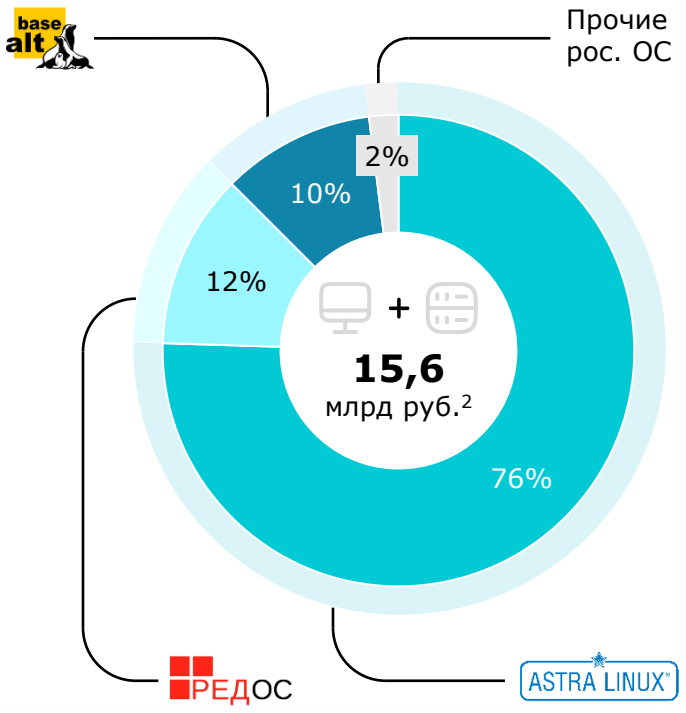
1. Обзор российского рынка ИТ
2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО
3. **Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО**
4. Приложение

«Группа Астра» сохранила долю на рынке ОС в 76%, укрепляя свое преимущество за счет более глубокого проникновения продуктов в инфраструктуру заказчиков

Доли ключевых игроков по выручке в 2024 г.[1], %

~ 76%

Составляет доля Astra Linux на рынке импортозамещенных ОС для ПК и серверов



ОС

- = ASTRA LINUX
- ↑ РЕДОС
- ↓ base alt
- ↑ СБЕР SberOS

Прочие разработчики: «Основа», «Атлант», Rosa и др.

Open source решения: Linux Mint, Linux openSUSE и др.

Параллельный импорт

Изменения на рынке по итогам 2024 г.

Рост выручки на **~ 39%** ↑	**Рост зрелости и применимости продукта позволяет выходить в новые ниши** Рост объемов продаж в соответствии с прогнозом на уровне реалистичного сценария. Продолжение роста в 2024 г. продаж в SMB-сегменте с темпами выше уровня ожиданий. ОС Astra Linux могут стать первым массовым российским решением для нерегулируемого рынка и формировать основу стратегического преимущества за счет закрепления продукта в опыте большего числа пользователей
Рост выручки на **~ 72%** ↑	**Активизация работы с вузами и B2C-сегментом** В 2024 г. отмечалась высокая активность в работе с вузами в части хакатонов, образовательных программ и отбора кадров, что может быть связано с амбициями кратного роста численности штата сотрудников (в 3 раза за 2–3 года), необходимыми для развития экосистемы продуктов, в том числе их адаптации и продвижения на B2C-рынке
Рост выручки на **~ 35%** ↑	**Развитие экосистемы на базе «Альт Платформы»** Выпуск в 2024 г. собственной платформы для сборки программного обеспечения будет способствовать расширению собственных возможностей по удовлетворению запросов рынка на решения на базе open source, а также развивать кооперацию с другими разработчиками ПО на базе ОС «Альт»
Внутренний продукт	**Начат перевод собственных рабочих мест, банкоматов и серверов на in-house решения с дальнейшими планами вывода продуктов на рынок** В 2024 г. ОС для встраиваемых систем была внесена в реестр Минцифры
Рост выручки на **~ 32%** ↑	~ 58 продуктов зарегистрированы[3] в Реестре отечественного ПО как операционные системы общего назначения (рост числа решений на 16% за год). Минцифры России по инициативе отраслевых объединений рассматривает возможность сокращения количества ПО, признанного российским. Отмечается излишнее разнообразие ОС, что усложняет развитие совместимости прикладного ПО
На диаграмме не представлен	В 2024 г. продолжилась разработка 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 На диаграмме не представлен	Оценочно занимает ~ 8% российского рынка. В 2024 г. доля параллельного импорта продолжила снижение относительно уровня 2022 г. Отмечается рост числа случаев блокировки такого рода ПО

1 — доли игроков (кроме Astra Linux) по сегментам ОС для ПК и серверов представлены оценочно (на основе выручки за 2024 г.); 2 — в объеме рынка учитываются только продажи российских ОС (без учета параллельного импорта и пиратского ПО); 3 — на март 2025

Источники: открытые источники — сайты / данные указанных компаний, Cnews, «Коммерсантъ», «Ведомости», СПАРК

Одновременно с Группой Астра ряд российских конкурентов развивают экосистемы. Одну из наиболее развитых экосистем предлагает «РЕД СОФТ»

Сегменты российского рынка инфраструктурного ПО	АСТРА	РЕДСОФТ	скала^р	basealt	ROSA
Операционная система	ASTRA LINUX	РЕД ОС	Отсутствует	Альт СП Альт Рабочая станция Альт Сервер	РОСА «Хром» РОСА «Кобальт»
Безопасность и доступ	ALD Pro	РЕД АДМ	Отсутствует	Базальт СПО	Отсутствует
Почтовые сервисы	RUPOST	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
Решения для резервного копирования	RuBackup	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
ПО для управления инфраструктурой	billmanager	РЕД АДМ	Отсутствует	Отсутствует	РОСА «Менеджер рес.»
	dcimanager	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	РОСА «Центр управл.»
ПО для виртуализации и построения частных облаков	TERMIDESK Astra Infrastructure Cloud vmmanager платформа боцман БРЕСТ	РЕД Виртуализация	Скала-Р Управление Базис.Workplace Скала-Р Мониторинг	Альт Сервер Виртуализации	ROSA VIRTUALIZATION
ПО для управления мобильностью (EMM)	WorksPad	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
СУБД	tantor	РЕД База Данных	Скала^р Геном.Управление Скала^р Спектр	Отсутствует	Отсутствует
Мобильные решения	ASTRA LINUX mobile	РЕД ОС М	Отсутствует	ALT Mobile	РОСА МОБАЙЛ
Платформа для разработчиков	GitFlic	Ред Платформа	Отсутствует	Альт Платформа	Отсутствует

В 2024 г. российские экосистемные игроки сохранили высокую динамику роста

	Выручка в 2024 г.[1], млн руб., **CAGR 2023–2024,** %	CAGR	**Операционная прибыль в 2024 г.[1], млн руб., CAGR 2023–2024,** %	CAGR	**Операционная рентабельность в 2024 г.[1],** %
АСТРА	17 200 [2]	**80%**	5 520	**35%**	32%
ROSA	396	**79%**	163	**233%**	41%
basealt	1 840	**30%**	849	**18%**	41%
скала^р	18 498	**29%**	2 215	**14%**	12%
РЕДСОФТ	3 791	**83%**	1 129	**127%**	30%

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 «Группа Астра» представлены по отчетности МСФО.
Источники: «СПАРК-Интерфакс», анализ Strategy Partners

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

В 2025 г. тренд на фрагментарное импортозамещение сменил запрос на комплексный подход

Тренд 1

Импортозамещение продолжает играть важную стимулирующую роль на российском ИТ-рынке

- Компании государственного сектора должны полностью перейти на отечественные ИТ-решения до конца 2025 г.
- Крупный бизнес выборочно используют отечественный продукт
- Компании МСП на данный момент не обладают ресурсами для внедрения отечественных ИТ-продуктов (доля замещения — не более 25%), иностранное ПО используется до окончания срока действия лицензии

К 2024 г. отечественный продукт закрыл базовые потребности заказчика. В 2025 г. важнее получить полноценную систему из отечественного продукта

- В 2022–2023 гг. заказчики замещали только необходимые элементы системы. К 2024 г. они убедились в качестве и зрелости отечественного продукта и готовы замещать всю систему, чем демонстрируют комплексный подход к импортозамещению
- Разработчикам сейчас необходимо не только улучшать качество своих продуктов, но и выстраивать иную политику взаимодействия с заказчиками, предлагая экосистемный подход
- Вендорам важно максимально глубоко проникнуть в каждого целевого заказчика, чтобы освоить максимальную долю рынка

На объектах критической информационной инфраструктуры (КИИ) фокус переводится на активное импортозамещение

- В 2025 г. будет уделяться особое внимание тем элементам системы, у которых нет отечественных аналогов, предлагающих полный функционал. В первую очередь фокус будет направлен на разработку ПО для критически важных систем
- Необходимо повышать прозрачность алгоритмов, гарантировать защиту данных и внедрять механизмы ответственности за действия ИИ

Курс на технологический суверенитет России стимулирует рынок к поиску новых точек роста

- Государство задает курс на уход от импортного ПО, особенно в компаниях государственного сектора
- Продукт становится более зрелым, а заказчики — более готовыми к замещению
- Вендоры наращивают экспертизу, повышается конкуренция между российскими вендорами. Экосистемность становится важным конкурентным преимуществом
- Интеграторы и дистрибьюторы ищут глубокую экспертизу, особенно в области продаж. Это позволяет формировать стратегию развития бизнеса и генерировать проекты под конкретные запросы заказчиков партнера

Источники: «Руссофт», Softline, K2Tex, анализ Strategy Partners

Государство будет, с одной стороны, поддерживать коммерческую разработку, с другой стороны, устанавливаются требования по совместимости ПО с операционными системами

Тренд 2

Государство продолжает быть главным регулятором ИТ-рынка России. Игроки рынка рассчитывают на его поддержку

- Возвращение иностранных вендоров будет осложнено как регулированием со стороны государства, так и технической интеграцией с отечественными продуктами
- Фокус смещается на технический суверенитет и информационную безопасность

Финансирование ИТ-компаний происходит не напрямую, а через фонды, средства которых выдаются заказчикам для последующей покупки отечественных ИТ-продуктов

- Поддержка со стороны государства оказывается через Фонд развития промышленности и Фонд развития информационных технологий
- Процедура поддержки заключается в том, что государство дает деньги заказчикам на приобретение отечественного ПО и разработок, а не направляет их напрямую в ИТ-компании. Чтобы воспользоваться этими средствами, ИТ-компаниям необходимо активно взаимодействовать с заказчиком

Государство предоставляет субсидии ИТ-компаниям

- Государство может субсидировать до 80% затрат на рекламу российских ИТ-решений и электроники
- Компенсируются расходы на создание производств российских планшетов, смартфонов, ноутбуков. Данные продукты уже есть на рынке, но информированность об этих продуктах на низком уровне
- Объем субсидирования для поддержки ИТ-разработок в 2025–2030 гг. составит 130 млрд руб.[1]

Выпущены Постановления Правительства № 325 и 1236, которые установят требования совместимости ПО с двумя операционными системами и различными классами ПО

- Данная мера направлена на ускорение развития российских платформенных решений и должна стимулировать повышение качества продукта и совместимость российских решений между собой. Это, в свою очередь, будет способствовать росту доверия к отечественному продукту
- Нововведения ожидаются 1 июня 2025 г. Для некоторых продуктов срок указан на 2026 и 2027 гг.
- Для прикладных программных продуктов будет обязательна поддержка двух операционных систем из реестра, а для промышленных автоматизированных комплексов — одной

1 — в рамках нового национального проекта РФ «Экономика данных и цифровая трансформация государства».

Источники: Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий, анализ Strategy Partners

В 2025 г. сохранится дефицит узкоспециализированых ИТ кадров, необходимых для развития российского рынка

Тренд 3

Смещение фокуса в сторону ИТ-образования

- 77% экспертов[1] считают, что кадровые проблемы сохранятся и в 2025 г.
- 19% экспертов[1] ожидают, что кадровый голод сохранится до 2025 г.
- Причинами дефицита кадров называют сложный рост, высокие требования в профессии, утечку кадров за рубеж, постоянные изменения в технологическом ландшафте
- В рамках проекта «Цифровые профессии» с 2021 г. запущены 29 новых программ дополнительного профессионального обучения
- Ведется подготовка школьников за счет бюджетных средств. К 2030 г. ИТ-профессиям обучат 1,2 млн детей
- Компании открывают базовые кафедры в вузах, создают корпоративные университеты, в том числе в регионах

Для разработки и продвижения отечественных ИТ-продуктов необходимы узкоспециализированные кадры

- Большая часть команд по разработке российских ИТ-продуктов формировалась годами и на сегодняшний день распределена по компаниям. В связи с этим найти дополнительный ресурс для расширения продуктовой линейки крайне сложно
- Баланс между спросом и предложением на рынке ИТ-специалистов установится только через 10 лет, согласно ожиданиям экспертов[1]

Возникает потребность в специалистах, которые, с одной стороны, разбираются в ИТ-технологиях, а с другой — обладают навыками коммуникаций и осуществления продаж

- Отдельный вид ИТ-профессии — ИТ-маркетолог. Таких кадров очень мало, и в большинстве случаев они являются выходцами из иностранных компаний, ушедших из РФ. Им приходится перепрофилироваться с технической точки зрения в сторону российского продукта
- Необходимо уделять отдельное внимание подготовке кадров с набором навыков из области технологий и продаж
- При потенциальном возвращении иностранных вендоров кадры, которые ранее работали в иностранных компаниях, вероятнее всего, уедут обратно. В связи с этим необходимо подготовить специалистов, ориентированных на продажи именно российского продукта

У компаний отсутствуют ресурсы по подготовке необходимых специалистов внутри собственного штата

- Российские ИТ-компании предпочитают нанимать опытных специалистов, готовых сразу же приступить к развитию отечественных продуктов: только 2% вакансий в 2024 г. были ориентированы на начинающих специалистов
- На подготовку кадров внутри компаний нет ресурсов, в связи с этим особое внимание необходимо уделять ИТ-образованию

1 — согласно исследованию CNews Analytics, в рамках которого были опрошены 129 респондентов (представители ИТ-компаний и компаний-заказчиков).
Источники: «Руссофт», CNews, анализ Strategy Partners

С ростом рынка увеличивается количество кибератак, поэтому компании демонстрируют повышенный спрос на инструменты защиты и предпочитают комплексный подход к безопасности

Тренд 4

Безопасность становится стратегическим приоритетом, в первую очередь для компаний государственного сектора

- Доля компаний, столкнувшихся с утечками данных на сумму свыше 1 млн долл., выросла с 27% в 2023 г. до 36% в 2024 г.
- Для кибератак все чаще используется искусственный интеллект
- За период 2020–2024 гг. количество компаний, разрабатывающих продукты в сфере информационной безопасности, выросло на 41%[1]

Растущий спрос на инструменты защиты от атак

- В 2024 г. спрос на облачные решения для защиты от DDoS-атак[2] увеличился в 1,5 раза по сравнению с 2023 г.
- Удовлетворение возросшего спроса на инструменты кибербезопасности ограничено имеющимися ресурсами, в первую очередь кадровыми. В России не сформирована достаточная кадровая база в кибербезопасности, в то время как спрос на таких специалистов за 2024 г. вырос на 50%
- Операционные системы и иное инфраструктурное ПО также в значительной степени влияют на информационную безопасность. В связи с этим российские вендоры повышают защищенность своих решений

Локализация серверов хранения данных в России

- Резкий уход иностранных вендоров показал, что использование отечественных продуктов ИТ-рынка является единственным источником надежности
- 76% крупных и средних российских компаний (как чисто технологических, так и с индустриальной корпоративной структурой) начали разработку собственного ПО
- При хранении данных на российских серверах исключается риск их утечки за рубеж, что, в свою очередь, является гарантией государственной безопасности

Комплексный подход к безопасности

- Заказчики фокусируются на комплексном подходе к кибербезопасности как коммерческого, так и внутреннего SOC[3] для решения задач комплексного мониторинга и выявления инцидентов
- Данный подход включает в себя полноценную оценку уровня защищенности ИТ-инфраструктуры и профиля рисков информационной безопасности
- Перед российскими разработчиками стоит задача ускорить разработку решений по кибербезопасности, сохранив при этом стандарты качества и удобства использования

1 — согласно исследованию «Контур.Фокус»; 2 — хакерская атака на вычислительную систему с целью довести её до отказа;
3 — структурное подразделение организации, отвечающее за оперативный мониторинг IT-среды и предотвращение киберинцидентов
Источники: PWC, MTS Web Services, РБК, анализ Strategy Partners

Появление кэптивных[1] компаний затормаживает рынок, поэтому на разработанное ими ПО будут введены ограничения, в то время как вендоры получат приоритет

Тренд 5

Ужесточение требований к добавлению новых продуктов в реестр отечественного ПО

- Вводятся ограничения на включение в реестр ПО, разработанного госкорпорациями для своих нужд, при наличии в реестре **аналогичных** коммерческих продуктов
- При отсутствии аналогичных коммерческих продуктов ПО госкорпораций будет включаться в реестр, если доля продаж аффилированным лицам **не превышает 30%**

Приоритет получат частные коммерческие компании, разрабатывающие ПО

- Вендоры обладают более широкой и разнообразной клиентской базой, что позволяет им разрабатывать более универсальный и качественный продукт, необходимый всему рынку
- Приоритет необходим для защиты частного рынка, чей продукт более эффективен, но ограничен в ресурсах по сравнению с кэптивными компаниями, особенно в государственном секторе

Будут введены ограничения на разработку ПО кэптивными[1] компаниями

- Кэптивные компании начали активно появляться в связи с санкционной политикой и необходимостью обеспечивать свою независимую ИТ-инфраструктуру
- В 2020 г. насчитывалось 19 кэптивных компаний, к 2024 г. их стало 250
- Наибольшую долю рынка (более 30%) среди кэптивных компаний занимают компании нефтегазовой отрасли
- Так как кэптивные компании используют ресурсы головной компании, разработка ПО такими компаниями обходится дешевле разработки вендорами
- В связи с тем, что кэптивные компании затормаживают рынок коммерческой разработки вендоров, были введены ограничения на разработку ПО такими компаниями

1 — компании, образованные крупными корпорациями с целью проведения собственной внутренней разработки ПО.

Источники: «Руссофт», ComNews Research, анализ Strategy Partners

Ключевым фактором для успешного внедрения новых ИТ-решений становится высокий уровень интеграции продуктов

Тренд 6

Интеграция и проникновение продуктов друг в друга

- **50%** респондентов[1] в 2024 г. уже использовали решения для обобщения и интеграции данных, **36%** планируют их внедрение*

Российские вендоры уверенно закрывают базовые потребности отечественных заказчиков

- 68% отечественных компаний уже приступили к миграции на российские решения
- Полностью замещены от 10 до 50% иностранных программных продуктов

Для заказчика становится важна простота внедрения нового продукта в уже существующую ИТ-инфраструктуру

- В реестре отечественного ПО зарегистрировано уже более 22 тыс. продуктов, что затрудняет выбор и ограничивает их совместимость друг с другом
- Растет спрос на экосистемы ПО с возможностью использовать пакет продуктов от одного производителя, а также на ПАКи[2], исключающие сложности с совместимостью и предоставляющие единое окно техподдержки
- Появляется спрос на гиперконвергентные системы, объединяющие вычислительные мощности, системы хранения данных и сетевую инфраструктуру. Они позволяют компаниям эффективно управлять ИТ-ресурсами, упрощая администрирование и сокращая расходы на обслуживание компонентов инфраструктуры

Иностранные вендоры при потенциальном возвращении на рынок РФ не смогут интегрироваться с российским ПО, что усложнит для них выход на рынок

- За последние 2 года отечественные разработчики заняли освободившиеся ниши, в отдельных сегментах рынка сформировались зрелые и конкурентоспособные решения
- Ключевые потребители ПО не ждут возврата иностранных вендоров: в связи с резким уходом доверие к сервисам было подорвано
- Иностранные вендоры не получат преференций от государства при возврате

**Исследование ВШБ НИУ ВШЭ*

1 — авторы исследования опросили 353 респондентов, представляющих российские компании из 15 секторов экономики. 69% опрошенных — директора и старшие менеджеры, 31% респондентов — специалисты и менеджеры среднего звена; 2 — ПАК — программно-аппаратный комплекс

Источники: НИУ ВШЭ, CNews, анализ Strategy Partners

Искусственный интеллект становится значимым инструментом в организациях, однако необходимо аккуратно подходить к его использованию и оценивать все риски до его внедрения

Тренд 7

В 2024 г. наблюдался взрывной рост искусственного интеллекта. В 2025 г. он продолжит набирать обороты

- Около 40% крупных компаний в России внедряют ИИ в бизнес-процессы
- Почти половина[1] (48,6%) компаний, использующих ИИ, планирует продолжать обращаться к ИИ-решениям и расширять уровень их использования в производственных и бизнес-процессах
- Как следствие, вырос спрос на специалистов в сфере кибербезопасности в сфере ИИ — в 6 раз в 2024 г.

Вместо классической архитектуры внедряются агентские модели ИИ

- Классическую архитектуру заменила концепция, основанная на интеллектуальных агентах. Они способны выполнять задачи с большей степенью автономности
- Агентами могут быть как модели ИИ, так и программы, роботы и другие вычислительные объекты
- При мультиагентной системе каждый агент обладает своей экспертизой, ролью и сферой ответственности. Это позволяет повысить уровень автоматизации и улучшить эффективность бизнес-операций

ИИ активно используется в кибербезопасности

- В связи с тем, что искусственный интеллект используется при кибератаках, возникает необходимость защиты от этих атак с помощью ИИ
- ИИ обнаруживает киберугрозы благодаря анализу больших объемов данных и определению сложных закономерностей
- ИИ способен автоматически реагировать на обнаруженные угрозы, а также прогнозировать будущие атаки и применять меры для их предотвращения

Появление специализированных платформ управления с целью минимизации рисков и угроз, связанных с внедрением ИИ

- Перед внедрением ИИ необходимо провести дополнительную оценку рисков и угроз, связанных с внедрением ИИ, т. к. подобные системы работают в том числе с конфиденциальной информацией
- Специализированные платформы управления обеспечивают надежность и прозрачность решений на основе ИИ, соблюдение необходимых стандартов безопасности и этики, а также позволяют эффективно масштабировать и индустриализировать технологии ИИ

1 — согласно исследованию ВШЭ.

Источники: ассоциация «ФинТех», Sber Developer, ВШЭ, Swordfish Security, анализ Strategy Partners

Активное внедрение облачных технологий, с одной стороны, развивает рынок, а с другой — требует большего внимания к безопасности хранения данных

Тренд 8

Продолжается активное использование облачных технологий. Фокус сместился в сторону мультиоблачных систем

- С целью упрощения администрирования бизнес-процессов и снижения рисков сбоев компании все чаще переводят свою инфраструктуру в облака
- Требования бизнеса к облачным решениям становятся более комплексными, заказчикам нужны готовые отраслевые решения

Переход на использование мультиоблачной системы

- Под мультиоблачной инфраструктурой понимают способ, при котором компания использует несколько частных и публичных облачных сервисов одновременно, часто от разных провайдеров. Это делается с целью выбора оптимальной конфигурации для обеспечения собственных потребностей
- Основными преимуществами использования мультиоблачной инфраструктуры являются гибкий контроль расходов (т. к. у разных провайдеров разная ценовая политика), диверсификация услуг и провайдеров, что обеспечивает снижение рисков сбоя всей инфраструктуры
- Внедрение и использование мультиоблаков в России только набирает обороты и в ближайшей перспективе должно выйти на уровень использования гибридных облаков

Суверенные облака продолжают быть одним из главных направлений развития

- Суверенитет облачных систем является следствием импортозамещения и требования государства к локализации хранилищ данных
- Компаниям необходима отказоустойчивая инфраструктура, которая соответствует требованиям российского законодательства, и поэтому они переходят на отечественные платформы

Особое внимание уделяется защите облачных технологий и данных, хранящихся на них

- Использование облачных систем стало массовым, в связи с чем необходимо усиливать безопасность данных технологий. В первую очередь это защита данных, сервисов, запускаемых приложений и сетевой инфраструктуры
- Безопасность должна обеспечиваться как облачными провайдерами, так и самими пользователями
- Для защиты используются механизмы шифрования данных и методы аутентификации и авторизации

Источники: Timeweb, Computerra, Iksmedia, анализ Strategy Partners

Преимуществами платформенных решений являются полноценность и полная совместимость, что позволяет компаниям сосредоточиться на стратегических задачах

Тренд 9

Заказчики продолжают фокусироваться на платформенных решениях

- Заказчику не надо самостоятельно создавать систему и настраивать её. Платформа уже включает в себя варианты настроек
- Среди платформенных решений преобладают платформы контейнеризации и облачные платформы

Платформенные решения позволяют ускорить процесс импортозамещения в условиях ограниченных ресурсов и сфокусироваться на стратегических бизнес-задачах

- Как правило, покупка отдельного продукта в рамках разработки на заказ будет дороже, чем приобретение данного продукта в рамках платформы
- Платформенные решения исключают необходимость поиска совместимости продуктов между собой, т. к. они уже являются готовой инфраструктурой, которую легко масштабировать под изменение размера бизнеса. Это позволяет компаниям сфокусироваться на стратегических бизнес-задачах, а не на технических нюансах
- Продвижению платформенного софта будут способствовать новые правила включения в реестр отечественного ПО

Недостатком платформенных решений является зависимость от одного провайдера

- Платформенные решения реализуются на базе одного провайдера. При этом провайдер предлагает не только аппаратную составляющую, но и специализированные программные сервисы
- Определенное количество продуктов, реализованных на платформе, может ограничивать заказчика в ее использовании

Отраслевые облачные платформы как одно из приоритетных направлений развития рынка

- Отраслевые облачные платформы представляют из себя инфраструктуру, адаптированную под конкретную отрасль
- Такие платформы строятся на базе публичных облаков, включают решения класса IaaS, PaaS, SaaS, а также дополнительные технологии вроде IoT
- Благодаря отраслевым платформам бизнес может быстрее реагировать на изменения и повышать эффективность, т. к. платформенное решение полностью заточено под специфику компании

Источники: «Руссофт», Axoft Global, анализ Strategy Partners

Концепции Low-code и No-code становятся все более популярными на рынке благодаря таким преимуществам, как скорость внедрения, гибкость и простота

Тренд 10

Low-code[1] и No-code[2] (LCNC), альтернативные методы разработки приложений, набирают популярность

- Разработка Pro-code[3] и разработка LCNC не должны рассматриваться как взаимоисключающие
- LCNC позволяет удовлетворять непосредственные организационные потребности, прокодовая разработка обеспечивает точную настройку, расширение и встраивание результирующих приложений в более крупную технологическую экосистему

LCNC стимулирует инновации и снижает нагрузку на ИТ-отделы

- Более низкий порог входа в LCNC позволяет бороться с дефицитом кадров на российском ИТ-рынке
- Внедрение инструментов LCNC обеспечивает большую доступность для пользователей
- Спрос на LCNC-платформы в РФ за 2024 г. вырос на 40%

LCNC увеличивает скорость внедрения и реагирования на изменения, что повышает качество клиентского опыта

- Быстрая и простая разработка помогает быстро реагировать на меняющиеся возможности и проблемы с соблюдением нормативных требований, часто в реальном времени
- Простота этих концепций позволяет разработчикам экспериментировать и тестировать новые идеи без необходимости больших инвестиций в ИТ или внешние ресурсы

LCNC позволяет компании безопасно работать с чувствительными данными

- Благодаря данным концепциям компании могут выполнять задачи по разработке, которые слишком чувствительны для передачи на аутсорсинг третьим лицам. Это позволяет минимизировать риски нарушений или киберпреступности

1 — метод разработки приложений с использованием интуитивно понятных инструментов и встроенных функций, снижающих традиционные требования к написанию кода; 2 — метод разработки приложений без использования кода; 3 — профессиональная разработка приложений с использованием полноценного кода.

Источники: Smart Ranking, Nocode Circle, анализ Strategy Partners

1. Обзор российского рынка ИТ
2. Обзор российского рынка инфраструктурного ПО
3. Конкурентное положение на российском рынке инфраструктурного ПО
4. **Приложение**
   б) **государственная поддержка ИТ-рынка**

В 2024–2025 гг. изменения нормативно-правовой базы, регулирующей рынок ИТ в РФ, демонстрируют сочетание ужесточения регуляторных требований с сохранением мер поддержки

	Изменения во 2П 2024 г.	Перспективы на 2025 г.
Нормативно-правовая база	**Регулирование КИИ[1]:** • Исключены требования по формированию перечня объектов КИИ для субъектов КИИ • Полномочия по обеспечению технологической независимости объектов КИИ переданы Росатому	**Ужесточение требований для включения в реестр отечественного ПО:** • Обязательная совместимость с двумя российскими ОС как критерий включения в реестр[2] • ПО госкомпаний будет включаться в реестр только при отсутствии в нем аналогов, при этом доля продаж аффилированным лицам не должны превышать 30% • С 1 июня требования о совместимости начнут распространяться на средства виртуализации и офисное ПО **Обязательная предустановка ПО** • С 1 января установлен перечень ПО, подлежащего обязательной установке на отдельные виды ЭВМ **Налоги и сборы:** • Увеличены размеры госпошлин за регистрацию программ для ЭВМ, базы данных и топологии интегральной микросхемы

1 — КИИ — критическая информационная инфраструктура; 2 — для работы продуктов в единой программной среде требуется совместимость с двумя ОС из реестра

В 2024–2025 гг. правительство РФ продолжает активно поддерживать ИТ-отрасль, основной целью мер поддержки остается импортозамещение

	Изменения во 2П 2024 г.	Перспективы на 2025 г.
	Меры государственной поддержки	
Поддержка разработки нового ПО	**Финансовая поддержка:** • Предоставление грантов малым предприятиям для реализации проектов в сфере ИИ **Программы поддержки и акселерации:** • Запуск акселерационной программы «Драйвер» для ИТ-проектов, направленных на импортозамещение • Поручение президента РФ о предоставлении мер на поддержку отечественных разработчиков видеоигр **Упрощение процедур и аккредитации:** • Упрощен порядок аккредитации малых ИТ-компаний и ИТ-компаний из новых регионов РФ • Исключен обязательный признак «в сфере ИИ» для ПО и ПАК, при формировании первоначальной стоимости которых может быть применен повышающий коэффициент **Освобождение от контроля и проверок:** • Освобождение аккредитованных IT-компаний на срок до трех лет от налогового, валютного контроля, других видов государственного контроля (надзора) и муниципального контроля	**Налоговые льготы:** • Установлена льготная налоговая ставка 5% по налогу на прибыль организаций до 2030 г. • Освобождение от НДС для продуктов из реестра отечественного ПО • Снижение тарифа страховых взносов до 7,6% для компаний ИТ-сферы • Налоговые льготы для участников Военного инновационного технополиса «ЭРА» • IT-компании, работающие на УСН, смогут платить налог при УСН по более низкой ставке (в зависимости от региона) **Освобождение от контроля и проверок:** • До 3 марта приостановлены внеплановые и плановые проверки для аккредитованных IT-компаний
Поддержка внедрения и сбыта российского ПО	**Финансовая поддержка:** • Продолжает действие возможность компенсации для МСП приобретения российского ПО с 50%-й скидкой **Налоговые льготы:** • До 2 повышен коэффициент, который применяется при учете расходов на приобретение и внедрение отечественных ПО и ПАК, представленных в едином реестре российского ПО (ст. 257 НК РФ)	**Стимулирование импортозамещения:** • С 1 января обязательный переход всех субъектов КИИ на российское ПО и оборудование • До конца года планируется полный переход на российское ПО для государственных и корпоративных структур, включая владельцев объектов КИИ
Льготы для сотрудников	**Ипотека:** • Программа ИТ-ипотеки продлена до 2030 г., но на новых условиях[1] **Отсрочка от службы в армии:** • Продолжает действие отсрочка от службы в армии для специалистов IT-компаний	**Отсрочка от службы в армии:** • Продолжает действие отсрочка от службы в армии для специалистов IT-компаний

1 — увеличена льготная ставка по ИТ-ипотеке с 5 до 6%; исключена возможность приобретения жилых помещений в Москве и Санкт-Петербурге; максимальный размер ипотеки — 9 млн рублей для всех регионов, участвующих в программе; скорректированы требования, предъявляемые к месту работы заемщика и уровню его заработной платы.

SP/ Решения,
которые работают

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

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

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

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

Михаил Ермилов
Управляющий партнер
+7 (925) 591-12-01
ermilov@strategy.ru

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

Роман Тиняев
Партнер
+7 (906) 789-59-31
tinyaev@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