

29 мая 2015, г. Москва

Обзор рынка ведущих ИТ-компаний и групп России по итогам 2014 года



Nate Vaselina

Информация к сведению

Исследование «Обзор рынка ведущих ИТ-компаний и групп России по итогам 2014 года: информация к сведению» подготовил:

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов департамента аналитики и консалтинга

СОДЕРЖАНИЕ

Информация к сведению	3
Что стоит за цифрами.	3
Доходная услужливость	4
Смена модели	7
Приложение 1. Рэнкинг крупнейших групп и компаний	9
Приложение 2. Рэнкинги по направлениям	11
Приложение 3. Интервью	16
Приложение 4. Условия участия и методика рэнкинга	18

ИНФОРМАЦИЯ К СВЕДЕНИЮ

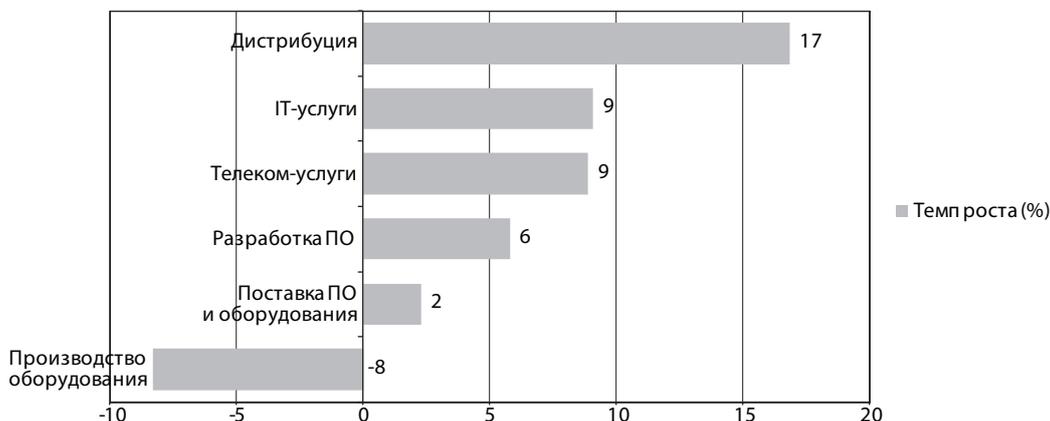
Результаты ежегодного, тринадцатого на счету RAEX («Эксперт РА») рэнкинга ведущих ИТ-групп и компаний умеренно оптимистичны: общая выручка его участников составила по итогам 2014 года 404,8 млрд рублей, увеличившись за год на 8%. Это меньше официальной годовой инфляции (11,2%), но гораздо лучше показателей прошлого рейтинга, когда сопоставимый прирост суммарной выручки оказался нулевым.

Свои надежды на будущее игроки рынка связывают с курсом на импортозамещение и реализацией государством масштабных проектов в сфере информатизации и создания баз данных.

ЧТО СТОИТ ЗА ЦИФРАМИ

Положительные темпы роста были характерны почти для всех направлений ИТ-деятельности (см. график 1).

График 1. Изменение выручки участников рэнкинга по направлениям ИКТ-деятельности



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

Одним из источников роста рынка стали создание и развитие государственных информационных систем (ГИС), а также инфраструктурные проекты. «Мы продолжили работу по развитию портала госзакупок в соответствии с требованиями 44-ФЗ (повышение уровня автоматизации процедур, увеличение объема структурированной информации, модернизация механизмов поиска, улучшение механизмов государственного и общественного контроля). На основе портала закупок началось создание Единой информационной системы в сфере закупок — она будет интегрирована с ГИС «Электронный бюджет». Также приступили к созданию других двух ГИС: ЖКХ и топливно-энергетического комплекса», — делится опытом **Владимир Грибов**, вице-президент группы компаний «ЛАНИТ». По его словам, первая должна объединить всех участников ЖКХ с целью сделать его более прозрачным, а вторая предназначена для сбора, хранения и обработки информации о состоянии ТЭКа в стране. И это далеко не единственные крупные проекты на рынке.

Однако экономические неурядицы еще не в полной мере отразились на рынке ИТ. Прогнозы участников неутешительны: после девальвации рубля стоимость импортного оборудования, а оно сейчас занимает на рынке долю в 90–95%, заметно выросла. Основным пострадавшим вследствие этого может стать сектор ИТ-услуг; в меньшей степени нынешняя ситуация повлияет на сектор продаж оборудования и софта (первое должно обновляться, а за поддержку второго нужно платить).

Пусть и не быстро реализуемым, но реальным выходом из сложившейся ситуации может стать переход к замещению импорта. Однако пока здесь больше вопросов, чем ответов: «Об импортозамещении довольно много разговоров, но мало реальных успехов. Отечественной альтернативы заказчикам до сих пор не предложено. Нужно сначала разобраться с приоритетами. Нельзя одномоментно отказаться от всего импортного и начать использовать свое. Нужно посмотреть, где и какие решения используются, какие риски это для нас несет. Затем нужно понять, какие шаги по снижению этих рисков можно предпринять. Нарисовать «дорожную карту» постепенного снижения рисков и перехода на российские или, например, открытые технологии», — поясняет **Сергей Мацоцкий**, председатель правления IBS.

Помимо этого, участники ожидают стабильного спроса на ИТ-решения, дающие максимальный экономический эффект. «В прошлом году сформировалось два фактора давления на бизнес: ограничение доступности заемного капитала и снижение объемов спроса на продукцию во многих отраслях. В этих условиях компании нацелены на развертывание решений, направленных на операционную эффективность и снижение издержек, как в основной деятельности, так и в обеспечивающих процессах. Важную роль играют скорость и масштабы достижения эффектов повышения управляемости бизнесом, достигаемых за счет быстрого развертывания и развития комплексных интегрированных ИТ-решений», — считает **Богдан Коцовский**, руководитель консалтингового направления группы компаний БДО Юникон.

В условиях промедления экономики динамика развития ИТ-компаний в 2015 году сохранит невысокий уровень, а то и вовсе окажется отрицательной. Основной вопрос для заказчиков в нынешнем году — как продолжать развивать ИТ при сокращении затрат. «ИТ-бюджеты в этом году в лучшем случае останутся на уровне прошлого года, а скорее всего, в рублях снизятся на 10–15%. С учетом девальвации это очень сильное падение. Мы посчитали, что при типовой структуре ИТ-бюджета для российского заказчика — с учетом неэластичных статей расходов на обновление парка, ремонт, лицензии, обязательное сопровождение и т. д. — объем бюджета на развитие ИТ-систем, которым располагает ИТ-директор, фактически уменьшится в 3–4 раза», — считает Сергей Мацоцкий.

ДОХОДНАЯ УСЛУЖЛИВОСТЬ

Традиционно самая весомая часть доходов участников рэнкинга приходится на сектор **ИТ-услуг**. В 2014 году их выручка здесь составила почти 190 млрд рублей (это почти половина от общего дохода по рэнкингу — см. график 2). Прирост к показателям прошлого рейтинга составил 9%. «Более других сейчас пользуются спросом ИТ-услуги, позволяющие снижать операционные затраты и стоимость владения ИТ-инфраструктурой», — уточняет **Юрий Бяков**, председатель правления группы «Астерос».

График 2. Структура выручки участников рэнкинга, %



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

«С базовыми задачами автоматизации учета, бюджетирования и документооборота все уже более-менее справились. Сейчас на повестке дня – управление взаимоотношениями с клиентами, извлечение и анализ информации, прогнозирование, безопасность, B2B-интеграция», – добавляет **Андрей Сыкулев**, генеральный директор компании «Синимекс».

По словам участников рэнкинга, нестабильность экономики существенно не отразилась на объемах работ по внедрению систем корпоративной автоматизации. «Мы отметили рост числа проектов по внедрению EСM-систем, направленных на управление корпоративным контентом. Активно внедрялись и развивались банковские фронт-офисные и CRM-системы. Также выросли в объемах задачи, связанные с бизнес-аналитикой и анализом больших данных. Государственные ведомства активно занимались как автоматизацией внутренней деятельности, так и предоставлением государственных услуг. Несомненно, в крупнейших компаниях и госструктурах, с которыми мы работаем, существенная часть этих внедрений планировалась еще до ухудшения ситуации в экономике. К середине же года клиенты стали активно думать над способами сокращения издержек, что обусловило заказы на услуги по развитию уже внедренных ИТ-систем. Оптимизация бизнес-процессов внутренней деятельности компании, позволяющая снижать численность вовлеченного в работу персонала, часто достигается дополнительной автоматизацией процессов. Помимо этого, и в коммерческом, и в государственном сегменте набирали обороты инициативы, связанные с работой в digital-каналах: представление компаний в Интернете, социальных сетях, интерактивное взаимодействие с пользователями и клиентами. Работа с клиентами через эти каналы не требует больших затрат, а их популярность бурно растет», – перечисляет **Андрей Солодилов**, партнер компании AT Consulting.

Спрос на ИТ-услуги обусловлен и вниманием заказчика к финансовому планированию, управлению бюджетами и казначейству, калькуляции себестоимости продукции, оптимизации складских заказов и логистике. «Причина проста: в условиях санкций и нестабильности экономики компании тщательнее считают деньги. Например, в рамках подобных задач мы реализовали проект по созданию и поддержке системы бюджетирования и управления финансами для дочерней структуры компании «Транснефть», – поясняет **Дмитрий Черных**, председатель правления корпорации «Галактика». Также, по его словам, рост заказов в машиностроении активизирует внимание к системам управления промышленными активами, обслуживанию и поддержке оборудования в рабочем состоянии. «Дискретное машиностроение, которое было достаточно слабым последние десятилетия, стало активно развиваться. Если раньше основной акцент был на автоматизации отдельных предприятий машиностроения, то сейчас резко возрос интерес к управлению группами предприятий с однотипными технологическими процессами. Сейчас время виртуального стирания границ между этими предприятиями и развитием межзаводской кооперации», – поясняет Дмитрий Черных.

Лидеры сектора констатируют и все более частые обращения заказчиков к ИТ-аутсорсингу. «Сократив бюджеты в конце прошлого года, заказчики начали пересматривать статьи ИТ-затрат с точки зрения их влияния на получение прибыли. Акцент делается на услугах с прозрачной моделью возврата инвестиций в краткосрочной перспективе и дающих экономию. Это обуславливает рост спроса на аутсорсинг техподдержки и на сервисные модели. При этом от поставщиков услуг требуется обоснование сервисов в четкой финансовой формулировке. Также стоит отметить, что сегодня многие практически не вкладывают средства в перестройку ИТ, а при этом гарантийные обязательства производителей заканчиваются. Аутсорсинг решает задачу продления сроков эксплуатации имеющегося оборудования и систем. Кроме того, идет поиск возможностей получить необходимые ИТ-сервисы без капитальных затрат на построение инфраструктуры – это провоцирует спрос на сервисную модель, когда аутсорсер предоставляет технику и ПО в долгосрочную аренду и обеспечивает их стабильную работу в течение всего срока службы», – поясняет **Сергей Сульгин**, президент MAYKOR.

Планы о повышении реализации услуг в области поддержки и автоматизации участники связывают в том числе с потребностями государственного сектора в экономии бюджетных средств и

повышении производительности труда. «Модернизация ИТ-инфраструктуры госорганов позволит значительно расширить спектр задач, решаемых органами власти, поскольку государство начинает оказывать новые услуги. В частности, сегодня государство инвестирует в построение инфраструктуры общественной безопасности, безопасности дорожного движения, сферы ЖКХ, структур ОПК. Также потребности государства в информационных технологиях растут в связи с задачами обработки огромных массивов данных. Кроме того, в этом году на ситуацию окажет влияние и сокращение госрасходов (на 10–15%), а также стремление снизить зависимость от западных стран за счет наращивания собственных мощностей. Конечно, быстрого отказа от использования зарубежных систем не будет, в силу отсутствия релевантного предложения со стороны отечественного рынка, но если в дальнейшем импортозамещение будет оформлено в конкретную программу, это станет мощным стимулятором развития ИКТ», – предполагает Сергей Сульгин.

Участники рэнкинга отмечают, что все больший интерес к аутсорсингу проявляет банковский сектор. «Это обусловлено тем, что кредитные организации стремятся максимально снизить свои издержки путем переноса части работ внутри банка на плечи разработчиков. Также на рынке банковского ПО в 2014 году были широко востребованы и карточные проекты. Мы ожидаем, что в 2015 году эти направления работы будут развиваться», – говорит **Михаил Белов**, директор по продажам компании «Банковские информационные системы» («БИС»).

Среди масштабных проектов участники рэнкинга отмечают заказы связистов, госструктур, финансового сектора и транспортников. Примерами локомотивных проектов в этих сегментах поделились в группе «Техносерв»: «В прошлом году мы стали исполнителями крупных проектов: по созданию территориально распределенного центра обработки данных для филиалов ОАО «СО ЕЭС», по технической поддержке ИТ-оборудования Сбербанка, по построению многофункционального стенда проектирования для ЦКБ морской техники «Рубин», по созданию центра обработки вызовов «Системы 112» для Новосибирской области, и так далее», – комментирует **Сергей Корнеев**, президент группы компаний «Техносерв».

Не меньшими темпами растет выручка участников от **услуг в области телекоммуникаций**. Прирост за год здесь составил 9%, а выручка достигла 9,7 млрд рублей. Значимую роль в формировании спроса играют все те же инфраструктурные проекты. «Крупные проекты по модернизации и развитию телекоммуникационной инфраструктуры, а также комплексные проекты, связанные, например, с подготовкой к чемпионату мира по футболу – 2018, никто не останавливал: все продолжали работу, независимо от кризисных явлений в экономике, усугубляющихся торговыми ограничениями. Например, в 2014 году мы завершали строительство телекоммуникационной и ИТ-инфраструктуры нескольких офисов в Москве и Санкт-Петербурге. Параллельно приступили к работе над коммерческим и жилым комплексом на территории «ВТБ-Арена Парк», в рамках которого отвечаем за обширный стэк работ, включая не только инженерные системы и физическую безопасность, но и внутренние сети и системы телефонии, Интернет, радиотрансляцию, систему коллективного приема ТВ и многое другое. Безусловно, строить в рамках таких проектов стало дороже, а управлять ими – сложнее», – приводит примеры Юрий Бяков.

Лидером по динамике роста стал сектор **дистрибуции**: по итогам 2014 года он прибавил 17%, а объем выручки достиг 46,2 млрд рублей. Эти внушительные показатели обусловлены как девальвацией рубля, так и потребительским ажиотажем конца прошлого года. Свою роль играет и дороговизна тех или иных продуктов. Так, например, по данным участников рэнкинга, крупные корпоративные заказчики только недавно «распробовали» новую линейку Oracle ExaStack – дорогие программно-аппаратные комплексы стоимостью более 1 млн рублей, востребованные при создании частных и публичных облаков. Эксперты считают, что такое оборудование является наиболее производительным на сегодняшний день, и именно оно чаще всего устанавливается в ЦОДах, число которых повсеместно растет. Также они отмечают, что госсектор и бизнес-заказчики пока не спешат уходить

с платформы Oracle; системы развиваются, требуются новые рабочие места и, соответственно, новые лицензии.

«Компании все больше склоняются к размещению своих вычислительных нагрузок в ЦОДы — даже в нынешнее непростое время это выгодно, поскольку ЦОДы обладают солидными показателями эффективности, адаптивности и контроля. Эффективность предполагает повышение коэффициентов консолидации и снижение расходов, автоматизирует многие задачи администраторов, высвобождая время на развитие инфраструктуры. Адаптивность позволяет быстрее реагировать на потребности бизнеса, уменьшает время на развертывание сервисов. Контроль включает высокий уровень доступа к сервисам и анализ производительности. Сейчас системы резервирования для питания и охлаждения находятся в ЦОДах на таком высоком уровне, что именно такие системы, как линейка Oracle ExaStack, показывают весь свой потенциал. В последнее время набирает популярность off-premise размещение для сервисов, что особенно важно для небольших компаний, не способных, особенно в первое время существования, позволить себе существенные капитальные расходы на полный цикл закупки-обслуживания оборудования», — добавляет **Вадим Козырев**, руководитель направления департамента вычислительных комплексов компании «Ай-Теко».

СМЕНА МОДЕЛИ

Многие годы ИТ-рынок России рос безудержными темпами (в 2001–2010 годах в среднем на 20–30%) по одной и той же, не самой мудреной модели — перепродаже передового зарубежного оборудования и ПО. Теперь эта модель исчерпала себя, единодушно считают опрошенные участники рэнкинга.

«Для долгосрочного роста нужно развивать собственные продукты и технологии, быть конкурентоспособными и в России, и на глобальном рынке. Нынче хороший момент для такой экспансии — девальвация рубля сделала наши услуги и продукты весьма конкурентоспособными по цене. Одновременно с этим зависимость от импортного оборудования и ПО (70–90%) позволяет говорить о широких возможностях для замещения западной продукции. Комплекс государственных мер уже разработан (преференции при госзакупках, получение финансирования на разработку критичных ИТ-продуктов, льготы для ИТ-компаний), и будем надеяться, что это даст положительный импульс развитию ИТ-производства в РФ», — считает **Тагир Яппаров**, председатель совета директоров группы компаний «АйТи».

Впрочем, интерес к решениям, построенным на отечественных и СПО-платформах, проявляется и со стороны заказчиков. «Например, в прошлом году мы внедрили систему валютного контроля и систему для управления внутривладельческой деятельностью на базе популярной отечественной платформы «1С» в одном из крупных российских банков. Пока что во многих случаях мы не можем предложить заказчику решение на отечественной или СПО-платформе, сравнимое по функционалу и надежности с лучшими зарубежными аналогами, но разница в TCO (Total Cost of Ownership — совокупная стоимость владения) настолько существенна, что заинтересованность со стороны заказчиков очень высока. Появление конкурентных решений на базе отечественных или открытых технологий — это вопрос времени», — считает Андрей Сыкулев.

Замещение импорта, диалог регуляторов и разработчиков отечественного ПО дают плоды: за последний год этот сектор рынка прирос на 6%, достигнув доходов в 34,4 млрд рублей. «Господдержка, безусловно, должна предполагать создание преференций российскому софту при проведении госзакупок. Важно и создание соответствующих реестров отечественных продуктов, — говорит Юрий Бяков. — Курс импортозамещения уже меняет приоритеты крупного корпоративного бизнеса, государственных и полугосударственных структур в пользу отечественного оборудования и ПО, а также продуктов и услуг с локализацией в России. Мы, например, делаем ставку в том числе на развитие

собственной платформы «Астерос Бизнес Контакт», разработанной при поддержке «Сколково», на базе которой созданы индустриальные решения для телекоммуникационного и авиационного секторов, банков, диспетчерских служб, ЖКХ», – уточняет Юрий Бяков.

Примером отечественных разработок поделились и в группе «ЛАНИТ»: «Наше новое облачное решение на базе отечественного ПО позволяет заказчику развернуть собственную облачную платформу IaaS. Решение включает готовые инфраструктурные сервисы на базе созданного облака. Отличие от других решений подобного типа – использование программных компонентов отечественных производителей, имеющих сертификат Федеральной службы по техническому и экспортному контролю, что позволяет применять его в информационных системах, обрабатывающих конфиденциальную информацию, включая персональные данные. При этом центры разработки и технической поддержки расположены на территории России», – рассказывает Владимир Грибов.

«Не обязательно писать все ПО самостоятельно и с нуля. Есть разные варианты замещения, – добавляет Сергей Мацоцкий, – нам лучше сосредоточиться на тех областях, в которых у нас уже есть задел и хорошая экспертиза. Скажем, у нас отличные программисты, которые со своим системным ПО конкурируют на мировом рынке, – нужно использовать это преимущество. В качестве примера: IBS объединила усилия с российскими разработчиками систем виртуализации (Parallels), ПО управления (Naumen) и поставщиками серверов (DEPO Computers), разработав первую российскую конвергентную серверную платформу. Это очень перспективный быстрорастущий сегмент на ИТ-рынке. Получился продукт, который будет пользоваться спросом и в России, и за рубежом».

Хорошие перспективы имеют и такие бурно развивающиеся технологические ниши, как переход на цифровые документы, корпоративная мобильность, а также масштабные стройки. Пример тому – космодром «Восточный» в Амурской области, где ГК «ЛАНИТ» проводит работы по оснащению инженерными и слаботочными системами объектов на площади свыше 150 тысяч кв. метров.

Помимо всего этого, по словам **Галины Ахмеровой**, коммерческого директора компании «БАРС Груп», на фоне сокращения ИТ-бюджетов региональными властями федеральные органы исполнительной власти готовы вкладывать в проекты информатизации своих подразделений на местах. «В утвержденной Минкомсвязи России Концепции региональной информатизации содержится множество положений, направленных на повышение эффективности в этом сегменте: ведение консолидированного регионального ИТ-бюджета, перечень приоритетных направлений и т. д. ИТ-бизнес старается делать региональным заказчикам такие предложения, которые помогут им извлечь дополнительные деньги из существующих ресурсов», – считает Галина Ахмерова. Востребованными будут проекты, направленные на повышение эффективности управления собственностью, собираемости налогов, привлечение федеральных субсидий и внебюджетных инвестиций.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ КРУПНЕЙШИХ ГРУПП И КОМПАНИЙ

Таблица 1. Рэнкинг крупнейших групп и компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2014 года

Место по итогам 2014 года	Место по итогам 2013 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности, тысяч рублей*		Численность специалистов		Число участников группы***	Уровень доверия к данным****
				За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек		
1	1	«ЛАНИТ»	Москва	81 528 555	18,6	5 145	472	46	III
2	2	«Техносерв»	Москва	38 265 921	12,4	2 712**	171	12	III
3	5	Softline	Москва	35 339 398	28,6	2 610**	160	н. д.	IV
4	6	ITG (Inline Technologies Group)	Москва	29 670 000	11,9	2 650	1 082	15	IV
5	3	«Энвижн Груп»	Москва	24 133 000	-27,6	2 995**	-566	н. д.	IV
6	7	КРОК	Москва	23 077 308	-2	1 502	-78	4	I
7	8	«Ай-Теко»	Москва	21 762 006	5,1	2 471	66	н. д.	III
8	11	«АСТЕРОС»	Москва	17 056 020	2	1 220	-32	18	III
9	9	«Компьюлинк»	Москва	16 027 151	-10,6	733	-31	8	IV
10	12	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	Москва	15 216 374	6,1	2 084	100	17	IV
11	14	«Инфосистемы Джет»	Москва	12 217 034	17	981	102	н. д.	IV
12	16	МАУКОР	Москва	9 231 375	17,4	4 807	1 033	95	I
13	-	AT Consulting («ЭйТи Консалтинг»)	Москва	9 098 134	26	2 022	288	4	III
14	17	«АйТи»	Москва	6 970 000	1,8	1 700**	30	17	IV
15	19	ФОРС	Москва	6 001 206	2,2	439	22	7	I
16	23	«СКБ Контур»	Екатеринбург	5 290 107	27,7	3 081**	512	38	II
17	22	КОМПАРЕКС	Москва	5 072 888	7,6	147**	4	9	I
18	21	ICL - КПО ВС	Казань	4 800 502	-2,8	1 739	97	10	I
19	26	«ИНЛАЙН ГРУП»	Москва	4 162 941	19,5	298	44	1	I
20	24	ПРОГНОЗ	Пермь	3 885 397	-6,2	1 310	-17	3	I
21	25	НИП «Информзащита»	Москва	3 773 811	5	585	77	5	III
22	-	БДО Юникон	Москва	3 727 389	38,6	1 491	20	10	IV
23	27	«Диасофт»	Москва	3 415 826	3,2	1 337	-48	8	IV
24	30	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	Москва	2 138 412	12	252**	-51	1	III
25	33	«Сириус»	Москва	1 880 559	9,1	401	49	13	III
26	35	BSS	Москва	1 709 058	1,9	568	3	5	IV
27	34	«Корпорация Галактика»	Москва	1 507 055	-11,5	763**	-91	8	IV
28	37	Ittransition	Москва	1 494 154	37,5	1 077	82	1	III
29	-	«БАРС Груп»	Казань	1 458 000	8	669	-139	2	III

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2014 года	Место по итогам 2013 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности, тысяч рублей*		Численность специалистов		Число участников группы***	Уровень доверия к данным****
				За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек		
30	32	«РДТех»	Москва	1 418 519	-19,2	161	-26	3	IV
31	-	R-Style Softlab («Эр-Стайл Софтлаб»)	Москва	1 319 613	34	602	-5	1	III
32	39	«ГАРС ТЕЛЕКОМ»	Москва	1 139 852	18,5	129	-	3	II
33	38	«Парма-Телеком» (ITPS)	Пермь	1 036 822	1,8	188	-94	2	II
34	40	B2B-Center	Москва	1 017 713	6,4	239	74	5	I
35	45	«НЕОЛАНТ»	Москва	916 809	14,7	502	77	12	IV
36	43	«АСКОН»	Санкт-Петербург	914 799	9,8	530	-1	37	III
37	-	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	Санкт-Петербург	877 364	27,6	219	35	3	I
38	44	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	Москва	836 662	0,8	228	-10	н. д.	IV
39	42	«Компания СОВЗОНД»	Москва	774 475	-8,2	58	-57	1	I
40	-	«Банковские информационные системы» (БИС)	Москва	701 869	37,4	280	32	5	I
41	46	«ОБЕРОН» (Oberon)	Москва	689 091	-7,5	52	-3	1	I
42	52	НПО «Эшелон»	Москва	571 745	83,3	105	12	6	I
43	47	ЮСК («Южная Софтверная Компания»)	Ростов-на-Дону	569 285	-1,9	86	4	8	II
44	48	«Инфотэкс»	Москва	537 937	4,3	160	26	3	II
45	50	«Синимекс»	Москва	499 954	11	241**	-9	1	I
46	57	«ЛанКей Информационные Системы»	Москва	330 463	38,5	108**	8	1	IV
47	54	«Монолит-Инфо»	Санкт-Петербург	316 850	9,4	76	4	1	III
48	55	НВП ИНЭК	Москва	153 129	-46,3	34	-102	4	III
49	-	«СимбирСофт»	Ульяновск	116 990	55,3	135	42	2	I
50	58	Original Group	Москва	99 521	145,5	25	-12	5	I
51	-	«АФМ Консалтинг»	Москва	77 531	100,8	16	3	1	I

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

** Приведен показатель общей численности сотрудников.

*** Число участников группы с учетом материнской и дочерних компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц.

**** Уровень доверия к присланным данным: I – максимальный (предоставлена бухгалтерская отчетность за 2014 год), II – высокий (предоставлена отчетность за 2013 год), III – средний (в анкете указаны крупнейшие клиенты), IV – удовлетворительный (предоставлен только бланк подтверждения основных сведений).

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным участников ранжирования.
Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна при соблюдении правил копирайта (<http://raexpert.ru/copyrights/>)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЭНКИНГИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Таблица 1. Топ-40: услуги в области информационных технологий*

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %	Выручка по направлениям ИТ-услуг, тысяч рублей			
				Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение, сертификация
1	«Техносерв»	26 934 999	70,4	3 041 782	16 607 386	7 285 831	-
2	«ЛАНИТ»	26 633 281	32,7	12 673 539	5 055 307	8 417 545	486 890
3	ITG (Inline Technologies Group)	13 944 900	47	5 043 900	4 895 550	4 005 450	-
4	«Энвижн Груп»	13 328 000	55,2	2 123 000	7 246 000	3 959 000	-
5	КРОК	12 427 361	53,9	1 061 556	7 230 121	4 060 222	75 463
6	«Компьюлинк»	11 454 831	71,5	1 890 448	9 404 176	160 207	-
7	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	9 588 337	63	-	-	9 588 337	-
8	МАУКОР	9 231 375	100	-	-	9 231 375	-
9	«Ай-Тек»	9 014 006	41,4	4 007 000	2 612 000	2 395 006	-
10	Softline	7 392 393	20,9	760 020	5 646 752	639 400	346 221
11	AT Consulting («ЭйТи Консалтинг»)	7 260 170	79,8	30 507	6 063 886	1 165 776	-
12	«Инфосистемы Джет»	5 910 425	48,4	592 612	930 642	4 387 172	-
13	«АСТЕРОС»	4 926 180	28,9	409 344	3 752 726	764 110	-
14	«АйТи»	4 188 000	60,1	1 722 000	1 435 000	726 000	305 000
15	БДО Юникон	3 603 379	96,7	494 206	2 621 009	488 164	-
16	НИП «Информзащита»	3 173 811	84,1	172 136	1 952 815	939 572	109 288
17	ФОРС	3 165 674	52,8	629 969	1 424 553	1 107 986	3 166
18	ISL - КПО ВС	2 269 462	47,3	97 595	1 454 315	713 178	4 373
19	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	2 138 412	100	1 169 711	968 701	-	-
20	КОМПАРЕКС	1 417 180	27,9	494 386	720 053	202 741	-
21	«ИНПЛАЙН ГРУП»	1 099 313	26,4	252 842	545 973	300 498	-
22	«Парма-Телеком» (ITPS)	1 036 822	100	1 036 822	-	-	-
23	B2B-Center	1 017 713	100	-	-	1 012 625	5 089
24	«РДТех»	1 004 413	70,8	12 357	-	915 253	76 803
25	«Корпорация Галактика»	979 586	65	132 621	417 454	381 285	48 226
26	R-Style Softlab («Эр-Стайл Софтлаб»)	914 339	69,3	-	536 798	377 541	-
27	Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	836 662	100	-	-	-	836 662
28	BSS	834 100	48,8	26 675	7 063	800 362	-
29	«БАРС Груп»	656 100	45	364 500	-	145 800	145 800
30	«Инфотэкс»	537 937	100	488 402	49 535	-	-

Окончание таблицы 1

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %	Выручка по направлениям ИТ-услуг, тысяч рублей			
				Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение, сертификация
31	«Сириус»	496 954	26,4	-	47 659	449 295	-
32	ltransition	373 546	25	29 884	268 953	74 709	-
33	НПО «Эшелон»	346 603	60,6	232 577	114 025	-	-
34	«Диасофт»	328 268	9,6	11 727	5 969	281 541	29 031
35	«НЕОЛАНТ»	285 284	31,1	26 703	258 581	-	-
36	«АСКОН»	252 235	27,6	-	220 607	-	31 627
37	«ОБЕРОН» (Oberon)	205 013	29,8	-	124 437	80 576	-
38	«ЛанКей Информационные Системы»	156 036	47,2	-	110 000	46 036	-
39	НВП ИНЭК	128 919	84,2	78 186	-	30 000	20 733
40	«Монолит-Инфо»	126 744	40	28 653	11 341	86 751	-

* Из числа участников рейтинга по итогам 2014 года.

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

Таблица 2. Топ-10: услуги в области телекоммуникаций (корпоративные сети, передача данных, телефония и Интернет)*

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %
1	«АСТЕРОС»	4 079 399	23,9
2	«Техносерв»	2 426 442	6,3
3	КРОК	1 167 481	5,1
4	«ГАРС ТЕЛЕКОМ»	1 139 852	100
5	Softline	378 203	1,1
6	«Ай-Теко»	216 000	1
7	«ЛанКей Информационные Системы»	112 356	34
8	«ОБЕРОН» (Oberon)	89 733	13
9	Original Group	42 348	42,6
10	«Сириус»	40 048	2,1

* Из числа участников рейтинга по итогам 2014 года.

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

Таблица 3. Топ-30: разработка программного обеспечения (проектное и готовое ПО)*

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %
1	«СКБ Контур»	5 290 107	100
2	ПРОГНОЗ	3 873 714	99,7
3	«Диасофт»	3 004 887	88
4	ITG (Inline Technologies Group)	2 818 650	9,5
5	«Энвижн Груп»	2 524 000	10,5
6	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	2 349 199	15,4
7	«ЛАНИТ»	2 295 361	2,8
8	ФОРС	1 243 970	20,7
9	Itransition	1 120 608	75
10	ICL - КПО ВС	965 550	20,1
11	«БАРС Груп»	801 900	55
12	«АйТи»	761 000	10,9
13	BSS	720 823	42,2
14	КРОК	597 702	2,6
15	«Банковские информационные системы» (БИС)	597 211	85,1
16	«АСКОН»	581 167	63,5
17	«Корпорация Галактика»	527 469	35
18	«Синимекс»	499 954	100
19	«Компания СОВЗОНД»	469 561	60,6
20	НИП «Информзащита»	450 000	11,9
21	«Техносерв»	432 405	1,1
22	«Ай-Теко»	432 000	2
23	«Инфосистемы Джет»	391 444	3,2
24	R-Style Softlab («Эр-Стайл Софтлаб»)	349 987	26,5
25	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	257 008	29,3
26	«РДТех»	229 006	16,1
27	«НЕОЛАНТ»	220 755	24,1
28	«Монолит-Инфо»	190 106	60
29	НПО «Эшелон»	181 737	31,8
30	«СимбирСофт»	116 990	100

* Из числа участников рейтинга по итогам 2014 года.

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

**Таблица 4. Топ-5: производство оборудования
(компьютерное и коммуникационное оборудование)***

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %
1	ICL - КПО ВС	1 302 326	27,1
2	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	436 386	49,7
3	НИП «Информзащита»	150 001	4
4	«АйТи»	127 000	1,8
5	«Компьюлинк»	38 450	0,2

* Из числа участников ранжирования по итогам 2014 года.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным участников ранжирования

Таблица 5. Топ-5: дистрибуция*

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %
1	«ЛАНИТ»	44 338 075	54,4
2	ФОРС	1 591 562	26,5
3	BSS	154 135	9
4	«Банковские информационные системы» (БИС)	104 658	14,9
5	ЮСК («Южная Софтверная Компания»)	46 975	8,3

* Из числа участников ранжирования по итогам 2014 года.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным участников ранжирования

Таблица 6. Топ-20: поставки ПО и оборудования в рамках интеграционных проектов*

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %	Выручка по направлениям поставок, тысяч рублей	
				Поставки ПО	Поставки оборудования
1	Softline	24 537 067	69,4	21 917 136	2 619 931
2	ITG (Inline Technologies Group)	12 906 450	43,5	-	12 906 450
3	«Ай-Техо»	12 100 000	55,6	3 650 000	8 450 000
4	КРОК	8 884 764	38,5	2 605 428	6 279 336
5	«Техносерв»	8 472 075	22,1	1 948 577	6 523 498
6	«Энвижн Груп»	8 281 000	34,3	8 281 000	-
7	«ЛАНИТ»	8 261 838	10,1	2 901 012	5 360 825
8	«АСТЕРОС»	8 050 441	47,2	1 381 538	6 668 904
9	«Инфосистемы Джет»	5 915 164	48,4	2 102 802	3 812 362
10	«Компьюлинк»	4 469 787	27,9	544 705	3 925 082
11	КОМПАРЕКС	3 655 709	72,1	3 483 578	172 131
12	«ИНЛАЙН ГРУП»	3 039 628	73	267 056	2 772 572
13	«АйТи»	1 894 000	27,2	974 000	920 000
14	AT Consulting («ЭйТи Консалтинг»)	1 832 385	20,1	951 852	880 533

Окончание таблицы 6

№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от ИКТ-деятельности, %	Выручка по направлениям поставок, тысяч рублей	
				Поставки ПО	Поставки оборудования
15	ЦФТ («Центр Финансовых Технологий»)	1 197 895	7,9	-	1 197 895
16	«Сириус»	734 243	39	77 999	656 244
17	ЮСК («Южная Софтверная Компания»)	420 901	73,9	-	420 901
18	«ОБЕРОН» (Oberon)	394 345	57,2	73 757	320 587
19	«НЕОЛАНТ»	320 167	34,9	208 013	112 154
20	ICL - КПО ВС	263 165	5,5	67 099	196 066

* Из числа участников рейтинга по итогам 2014 года.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Юрием Бяковым, председателем правления группы «Астерос»



– Расскажите, пожалуйста, какие факторы и как повлияли на рынок ИКТ за прошедший период? По вашему мнению, что главным образом привело к замедлению темпов его роста?

– Обострение политической ситуации и охлаждение отношений между нашей страной и Западом в итоге завершились санкциями и небывалыми валютными скачками, из-за которых рынок просто замер, а затем, выражаясь авиатермином, вошел в штопор.

Ввиду непредсказуемости поведения курса валют по отношению к рублю прогнозировать изменение цен на «железо» и ПО в конце 2014 года стало нетривиальным действием. Продажная стоимость оборудования поползла вверх, вслед за курсом валюты, в которой осуществлялась его закупка. Поставлять же оборудование в убыток мы очевидно не могли, в этой ситуации интеграторы и вендоры вынуждены были искать пути выхода, решение win – win. Позитивным моментом я бы назвал тот факт, что большинство зарубежных партнеров были готовы идти навстречу. Как правило, это реализовалось через предоставление длительных отсрочек платежей, а иногда и дополнительных скидок на оборудование под конкретные проекты.

Ситуация осложнялась еще и тем, что все поиски компромиссных решений с вендорами шли на фоне корректировки бюджетов клиентов в сторону сокращения. Часть инвестиционных проектов оказались замороженными, на всех сделках сказывалась общая нервность и отсутствие возможности полноценно управлять продажами. Бизнес перешел в режим ручного управления, рынок сжался, обеспечивать сбалансированный cash flow становилось все сложнее. Дополнительную нагрузку создавали трудности кредитования бизнеса интеграторов: заемные деньги по понятным причинам стали дороже.

– На ваш взгляд, какие направления работ в области ИТ были наиболее популярны в прошлом году и остаются востребованными сейчас? Почему они пользуются спросом со стороны заказчика?

– Не думаю, что во втором полугодии 2014 года, принявшем на себя основной экономический удар, произошло кардинальное изменение спроса со стороны клиентов. Скорее, были созданы предпосылки, которые предопределили вектор развития рынка в 2015-м. Во-первых, неопределенность экономической ситуации, усиливающаяся геополитическими рисками, сегодня ставит перед бизнесом задачу управления рисками в новых реалиях. Перераспределение спроса идет в сторону сервисов, в частности, на аутсорсинговые модели предоставления услуг, на использование облачных технологий, на осторожные шаги к отечественным ИТ-аналогам. При этом основной стратегический вектор продаж направлен не на импортозамещение как таковое, а на обеспечение стабильного функционирования бизнес-процессов клиентов на период действия санкционной политики.

Во-вторых, без сомнения, сложившаяся ситуация на рынке сильно бьет по классическому box moving: на перепродаже зарубежных продуктов уже не заработать прежних объемов, а значит, рынок будет трансформироваться, но, учитывая кризисную ситуацию, в ускоренном режиме.

В-третьих, постепенно поднимают голову отечественные ИТ-производители. Те компании, в которых до «эпохи санкций» велась собственная разработка, усилили маркетинговую активность, увидев

возможности, которых у них раньше не было. Например, мы в этом русле развиваем собственную линейку продуктов на базе платформы «Астерос Бизнес Контакт», разработанной при поддержке «Сколково». На ее основе созданы отраслевые решения для телекоммуникационного и авиационного секторов, банков, диспетчерских служб, например, ЖКХ. Также нашими дивизионами ведется работа по созданию продуктового портфеля, состоящего из собственных разработок с высокой долей интеллектуальной составляющей.

– Как повлияют перечисленные факторы на ИКТ-рынок в ближайшей перспективе? Каковы перспективы развития рынка в связи с потребностями государства?

– Есть ощущение, что 2015 год сыграет трансформирующую роль для российского рынка ИТ. Его структура, формирование спроса и предложения, сами требования к интеграторам радикально изменятся. Уже сейчас мы видим высвобождающиеся ниши: более мелкие игроки не справляются с экономическим прессом, они не могут позволить себе долго жить на низкой марже, работая при этом на пределе. Но, помимо слабых мест, кризисные явления, как правило, открывают и новые возможности для гибких и способных подстраиваться под изменения компаний.

– Каким образом, по вашему мнению, государство может сегодня стимулировать развитие рынка информационных технологий?

– И как клиент, и как регулятор рынка. В первой роли государственный сектор может значительно увеличить долю эксплуатируемого российского ПО, в частности, в оборонном секторе и на стратегически важных предприятиях России. Курс на импортозамещение уже меняет приоритеты крупного корпоративного бизнеса, государственных и полугосударственных структур в пользу отечественного оборудования и ПО, а также продуктов и услуг с локализацией в России.

Как от регулятора рынка от государства ожидается, прежде всего, создание преференций российскому софту при проведении госзакупок, что станет возможным в том числе благодаря формированию соответствующих реестров отечественных продуктов.

– Использует ли ваша организация при реализации проектов в области телекоммуникаций и инжиниринга оборудование и продукцию отечественных производителей и разработчиков? Приведите, пожалуйста, пример и охарактеризуйте эту продукцию, ее конкурентоспособность.

– Группа «Астерос» развивает свой бизнес по нескольким направлениям. Среди них инжиниринг и ИТ-инфраструктура, комплексная безопасность, консалтинг, аутсорсинг и сервис. Где-то возможностей для применения отечественных аналогов больше, где-то они ограничены продуктовым предложением российских производителей. Например, в части комплексной безопасности территорий и объектов транспортной, спортивной, гостиничной индустрии спектр применяемых нами российских решений крайне широк. Это и специальные досмотровые комплексы, системы антитеррористической защиты, обнаружения взрывчатых, химических веществ, системы детекции, сканеры для досмотра, оборудование для КПП и многое другое. В частности, подобные решения были успешно применены в рамках проектов по безопасности Олимпиады в Сочи, которая, без сомнения, прошла на высоте. Теперь, когда мы стоим на пороге принятия чемпионата мира по футболу – 2018, этот опыт должен быть использован для новых объектов. И мы уже принимаем участие в таких проектах.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ И МЕТОДИКА РЭНКИНГА

Ежегодно рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») составляет рэнкинг ведущих ИТ-компаний **«Российские информационные и коммуникационные технологии»** («Российские ИКТ»). В рэнкинге может принять участие компания (или группа), зарегистрированная на территории РФ и выполняющая работы в сфере ИКТ: производство оборудования (компьютерного, офисного, коммуникационного, оборудования для передачи данных); разработка программного обеспечения (ПО); оказание услуг в области ИТ и телекоммуникаций; дистрибуция; поставка оборудования и ПО в рамках интеграционных проектов.

Подготовка рэнкинга основана исключительно на сведениях, которые предоставлены участниками в официальном порядке и заверены фирменной печатью и подписью руководителя компании. Рынок крупнейших и информационно прозрачных ИТ-компаний в России невелик, поэтому попытка исказить показатели для более высокой позиции в рэнкинге будет замечена конкурентами. Для фирмы, решившейся на такой шаг, потери от негативного имиджа будут больше, чем возможный выигрыш от продвижения в списке.

В рэнкинге не могут участвовать компании, занимающиеся исключительно следующими видами деятельности: дистрибуция, производство полупроводниковых материалов (изделий) для ИТ-рынка, поставка оборудования и ПО других производителей конечному пользователю. **Участие с данными направлениями возможно только в составе ИТ-группы и если такая специализация не является основным видом деятельности.** В случае если выручка ИТ-компании (группы) от дистрибуции или поставок, или производства полупроводниковых изделий составляет более 75% общего дохода, компания (группа) не может быть включена в рэнкинг.

В рэнкинге могут участвовать альтернативные **операторы мобильной и фиксированной связи, если их выручка от ИТ-деятельности составляет более 50% общего дохода.** В рэнкинге могут участвовать **компании в области веб-разработки.** При этом для включения в рэнкинг учитывается только выручка от деятельности по разработке программных продуктов, веб-дизайну, созданию и поддержке сайтов. **Доходы, полученные от продажи рекламных площадей или реализации интернет-сайтов в аренду, учитываться в рэнкинге ИТ-компаний не могут.**

Если в рэнкинге участвует группа фирм, то в анкете приводятся суммарные показатели ее участников. **Суммарный доход от ИТ-деятельности не должен включать выручку от другой деятельности** – объем этой выручки приводится в строке «Деятельность, не относящаяся к ИКТ». **Доход от ИТ-деятельности должен включать в себя выручку только тех участников группы, которые работают в сфере ИКТ.** Если участник группы осуществляет деятельность, которая, согласно методике рэнкинга, не относится к ИКТ, то его выручка не может учитываться при расчете дохода от ИТ-деятельности по группе.

Предоставляя консолидированную информацию, группа должна отвечать, по крайней мере, одному из следующих требований: 1) материнская (лидирующая) компания обладает контролем в уставном капитале дочерних фирм (**не менее 20%**); 2) компании, входящие в группу, **должны работать под единым брендом** или торговой маркой и позиционироваться на рынке как группа, совместно принимать участие в тендерах и выполнении договоров, **указывать информацию о принадлежности к группе в официальных документах и/или на корпоративном интернет-сайте, в СМИ.** В анкете **нужно указать основание (признак) объединения компаний.** При отсутствии данной информации агентство вправе не учитывать показатели группы. **Организатор рэнкинга вправе запросить документы, подтверждающие зависимость компаний.** Отказ в предоставлении является основанием не учитывать показатели группы.

Если в рэнкинг включается группа, то ее участники не могут участвовать в нем самостоятельно. **Фирма не может быть участником более чем одной группы.**

Критерий ранжирования – **суммарная выручка компании (группы) от ИТ-деятельности за исследуемый период**. Дополнительные критерии – выручка по направлениям ИТ.

Для подтверждения выручки предоставляется **копия формы № 2 бухгалтерской отчетности или копия налоговой декларации. Документы предоставляются по электронной почте, за исследуемый период, с отметкой о приеме**. Возможно предоставление отчетности за предыдущий период, с отметкой о приеме. Компании, участвующие в рэнкинге в первый раз, предоставляют копию отчетности в обязательном порядке. Отказ в предоставлении документов дает право организатору рэнкинга не учитывать присланные участником сведения. Также для подтверждения выручки в анкете указываются названия двух-трех крупнейших клиентов по выполненным работам за исследуемый период. Крупнейшие клиенты – это компании, при оказании услуг которым объем полученной выручки был наибольшим.

В зависимости от формы подтверждения заработной выручки, в рэнкинге указывается уровень доверия к информации. Максимальный уровень (I) – если выручка подтверждена формой № 2 за исследуемый период; высокий (II) – формой № 2 подтверждена выручка предыдущего периода; средний (III) – приведены примеры крупнейших клиентов; удовлетворительный (IV) – предоставлен бланк подтверждения.

От имени группы лидирующая (материнская) организация предоставляет отчетности всех компаний, консолидированных в анкете, берет на себя право заверять данные по группе, присылает в адрес агентства анкету, отчетность и другие документы, а также несет полную ответственность за достоверность предоставленных сведений. Предоставляя информацию по группе, нужно обязательно указать (в анкете) сведения о внутригрупповой выручке. Такой доход не может учитываться при расчете выручки от исследуемых услуг.

Участникам, выручка которых за год увеличилась на 50% и более, необходимо указать факторы достижения выдающихся результатов. Отказ предоставить обоснование роста выручки дает право организатору рэнкинга не включать компанию в рэнкинг.

Заверяя анкету, участник подтверждает право рейтингового агентства получить из иных источников, в том числе государственных органов, информацию, подтверждающую сведения, направленные для рэнкинга и публикации.

Для участия нужно заполнить **электронную анкету** и заверить информацию в бланке подтверждения (лист из электронной анкеты) подписью руководителя и печатью организации. Для группы компаний бланк заверяется печатью лидирующей организации и подписью ее руководителя. После заполнения анкеты и бланк нужно прислать в рассматриваемый срок на адрес **it@raexpert.ru**. Организатор рэнкинга вправе не принимать на рассмотрение и обработку анкету, полученную позже указанного срока.

Сведения электронной анкеты включаются в рэнкинг после получения бланка подтверждения и дополнительно запрашиваемых документов, а также оплаты услуг по обработке информации.

По вопросам предоставления информации и методики, пожалуйста, обращайтесь по электронной почте **it@raexpert.ru** или по телефону (495) 617-07-77 * 1668.

Актуальная информация о методике и условиях участия в рэнкинге «Российские информационные и коммуникационные технологии» доступна в первом квартале каждого года на сайте **<http://www.raexpert.ru>**.