

информационные технологии

Цифры роста

Результаты 16-го по счету ежегодного рэнкинга крупнейших ИТ-компаний, составленного агентством RAEX («РАЭКС-Аналитика») по итогам 2017 года, демонстрируют заметное оживление на этом рынке. Дальнейшее его расширение будет во многом связано с нарастающей цифровизацией экономики.

— лидеры рынка —

Суммарные доходы участников нынешнего рэнкинга увеличились в 2017 году на 14% (годом ранее — на 11%) и составили 666,6 млрд руб. Таким образом, рынок второй год подряд не просто растет, но и уверенно перекрывает инфляцию (2,5% в 2017 году и 5,6% в 2016 году). Оптимизм в участников рынка вселяет то, что на самом высоком уровне заявлена политика цифровизации экономики, импортозамещения и информационной безопасности.

Услуга за услугу

Самым доходным среди направлений деятельности компаний—участниц рэнкинга остаются ИТ-услуги: в 2017 году суммарная выручка от их предоставления составила 206 млрд руб., увеличившись за год на 6%. Причем выросли все сектора ИТ-услуг: поддержка и аутсорсинг — до 86,6 млрд руб. (на 6%), интеграция — до 73,5 млрд руб. (на 4%), консалтинг — до 43,8 млрд руб. (на 10%), обучение — до 2,1 млрд руб. (на 7%).

Константин Уманский, руководитель компании Ventra IT Solutions, связывает рост выручки с цифровизацией бизнеса: «Если раньше заказчики рассматривали ИТ исключительно как поддерживающую функцию бизнеса, то теперь используют как актив для формирования лояльности клиентов и увеличения прибыли. Представители финансового сектора конкурируют не только тарифами, но и с интерфейсами для взаимодействия с аудиторией, игроки телеком-рынка активнее предлагают потребителям дополнительные сервисы из числа непрофильных услуг, у ритейлеров растут онлайн-покупки». А Сергей Сульгин, президент Майког, добавляет: «Мас-совое внедрение новых технологий и устройств ведет к появлению новых сервисов, при этом зачастую происходит изменение не только ИТ-инфраструктуры, но иногда и core business клиента. Соответственно, и требования заказчиков трансформируются». По словам господина Сульгина, в 2017 году также заметно увеличилась доля контрактов на комплексные услуги — не просто обслуживание конкретных единиц техники, а обеспечение бесперебойности бизнес-процесса в целом: «Такой формат сотрудничества привлекателен для заказчиков, потому что дает возможность в полной мере возложить ответственность за бизнес-процесс на поставщика услуг и избавиться от внушительных капитальных затрат. Ключевой задачей аутсорсера становится предотвращение сбоев в оказании комплексной услуги, а для клиента при этом не имеет значения, сколько времени потребовалось на ремонт или в случае с сервисом печати, например, на замену картриджа — главное, чтобы процесс печати не останавливался».

Важным драйвером роста остается и развитие облачных технологий. «Рынок уже привык к идее, что подписка на облачный сервис позволяет быстро наращивать или сокращать вычислительные ресурсы без масштабных инвестиций. Об-

лачные продукты строятся на промышленных стандартах. Это означает, что они могут использоваться в любой среде, легко интегрируются в бизнес-процессы, что в итоге гарантирует непрерывность бизнеса. Теперь такие услуги востребованы во всех отраслях. Например, в ритейле компании нередко размещают свои приложения на разных площадках и по мере необходимости переносят их в облако. Компаниям с территориально распределенной структурой тоже экономически гораздо выгоднее перевести свою ИТ-инфраструктуру в облако — вначале, как правило, частное. Есть немало других сценариев применения облачной модели — скажем, проверка бизнес-идей в ходе пилотных проектов, когда требуется провести масштабное нагрузочное тестирование без отвлечения собственных ресурсов», — делится наблюдениями за развитием рынка Степан Томянович, генеральный директор компании «ФОРС — Центр разработки» (ГК ФОРС).

В сфере системной интеграции лидеры рэнкинга и рынка обращают внимание на увеличение проектов по импортозамещению во всех областях ИТ-инфраструктуры. «Задача интегратора в таких проектах — подбор оптимального решения и обеспечение максимально быстрой миграции с минимальными рисками. Интеграторы создают собственные программные и аппаратные продукты, превращаясь, по сути, в вендоров, разрабатывают собственные информационные системы», — говорит Филипп Генс, президент группы компаний ЛАНИТ. По его словам, основными заказчиками таких продуктов все чаще выступают банки: «Поскольку банки становятся спрос на инструменты обработки больших данных. Наша дочерняя компания CleverDATA разрабатывает аналитические модели сегментации клиентов и внедряет инструменты предиктивной аналитики и оптимизации целевого маркетинга в банковском секторе».

Soft стал macro

Следующим по масштабу доходов после ИТ-услуг направлением развития рынка в прошлом году стали поставки ПО и оборудования в рамках интеграционных проектов (81,4 млрд руб., прирост 2%), разработка программного обеспечения (77,3 млрд руб., рост на 12%), дистрибуция (56,4 млрд руб., рост на 10%), производство ИТ-оборудования (5,9 млрд руб., прирост 101%) и телекоммуникационные услуги (3,2 млрд руб., рост на 26%).

По словам Андрея Сыкулева, генерального директора компании «Синимекс», последние годы российские предприятия самых разных отраслей продолжают накопление ИТ-активов — как аппаратных, так и программных систем и данных. Поэтому испытывают потребность в разработке и интеграции ПО, а также в модернизации уже давно эксплуатируемых решений. «На рынке разработки заказных бизнес-приложе-

ний по-прежнему актуальна тенденция к сокращению стоимости и сроков разработки. Поэтому заметен интерес ко всему, что позволяет сократить прежде всего сроки вывода нового функционала в эксплуатацию. В результате интерес к итеративным методам разработки (agile, scrum), к соответствующим архитектурным шаблонам (сервисы, микросервисы и т. п.) не угасает. Рынку интересно все, что позволяет в кратчайшие сроки создавать функциональность программного обеспечения, имеющую ценность для бизнеса. Отсюда возрождение платформ HPaaS, интерес к которым широкая публика утратила в начале 2000-х», — поясняет господин Сыкулев.

Чем опасен хайп?

Говоря о ближайших перспективах развития рынка информационных технологий, участники рэнкинга упоминают прежде всего цифровую экономику. «Очевидно, что на начальном этапе перехода к цифровой экономике уровень неопределенности гораздо выше, чем в стабильной ситуации. Эта неопределенность отражается на спросе на ИТ-услуги. Многие технологии еще очень молоды и недостаточно апробированы. Часто возникает эффект хайпа — когда все говорит о перспективности того или иного подхода или технологии, но на практике они еще не проверены. Мировой опыт говорит о том, что „подрынные“ (от английского „disrupting“, — „Б“) решения (которые в корне меняют модель бизнеса) не приживаются в традиционном бизнес-окружении. Поэтому мы, например, рекомендуем заказчикам не сразу внедрять хайповые подходы, а тестировать их „сбоку“ от основного бизнеса для проверки эффективности и работоспособности. Другая сложность — неравномерность уровня готовности к цифровизации по отраслям. Сервисные отрасли демонстрируют большую готовность к переменам, а вот, например, машиностроительное производство требует сначала огромных вложений в перевооружение станков и производственных технологий», — отмечает Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК «Аплана».

Среди традиционных локомотивов роста рынка — потребность заказчиков в отечественных ИТ-решениях и безопасность. «Ориентируясь на потребности рынка, мы стараемся скорректировать стратегию развития нашего продуктового портфеля. В этом году мы отмечаем повышение спроса на ряд российских решений, среди которых, например, система видеоконференцсвязи, выпускаемая под брендом IVA Technologies. Также с принятием „пакета Яровой“ более востребованными становятся системы архивного хранения данных. Увеличился спрос на систему распознавания лиц, что связано с повышением требований к безопасности — мы ожидаем, что в ближайшей перспективе этот рынок будет стремительно расти», — уточняет Станислав Иодковский, первый заместитель генерального директора компании «ХайТэк».

Вартан Ханферян

Список крупнейших российских групп и компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2017 года							
Место по итогам 2017 года	Место по итогам 2016 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Объем выручки от ИКТ-деятельности за 2017 год (без учета НДС, тыс. руб.)*	Темп роста выручки за год (%)	Средняя численность специалистов (чел.)	Число компаний в группе
1	1	Национальная компьютерная корпорация	Москва	161271053	15,7	н.д.	н.д.
2	2	ЛАНИТ	Москва	118094876	20,4	6 819	36
3	—	Softline	Москва	66563842	58,9	4300****	н.д.
4	3	Группа «Техносерв»	Москва	43064893	−3,1	2125	6
5	4	ITG (Inline Technologies Group)	Москва	33838000	5,4	2587	16
6	—	«Сбертех»	Москва	30319977	49,1	10587	1
7	5	«Ай-Текс»	Москва	28074785	3,2	2600	7
8	8	«Центр Финансовых Технологий»	Москва	20987422	9,9	2339	11
9	6	КРОК**	Москва	19628041	−20,8	1540	2
10	7	«Компылинк»	Москва	17412875	−10,7	686****	5
11	10	«Инфосистемы Джет»	Москва	17315536	6,5	1532****	14
12	13	ФОРС**	Москва	10806637	20,1	526	7
13	15	«СКБ Контур»	Екатеринбург	10537000	25,9	5539****	1
14	14	Майког**	Москва	9365975	8,0	6247****	6
15	19	ICL — КПО ВС**	Казань	7831210	6,4	2632	11
16	20	«Информзащита»***	Москва	7559805	24,8	866****	6
17	16	«Петер-Сервис»	Санкт-Петербург	7152354	−11,4	947	3
18	18	«Компарекс»	Москва	6640590	−13,5	144****	1
19	—	«Аплана»	Москва	5203000	16,3	1840****	9
20	21	«Инлайн Груп»	Москва	4582900	1,2	402****	1
21	22	«InfoTeKc»	Москва	3757765	1,5	625	5
22	23	Ittransition	Москва	3167655	3,5	1430	1
23	26	«Программный продукт»	Москва	2908454	30,6	298****	3
24	—	«РТЛабс»	Москва	2630189	17,9	485	3
25	27	«РДТех»	Москва	2521508	27,4	131	3
26	—	«Рамакс Интернейшнл»	Санкт-Петербург	2369515	−0,6	510	4
27	30	BSS	Москва	1790895	2,3	462	2
28	28	«ЕАЕ-Консалт»	Москва	1779990	−7,6	834	1
29	—	«Консист Бизнес Групп»	Москва	1771024	2,1	597	7
30	32	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	Санкт-Петербург	1738858	54,9	150	4
31	34	«Арман»	Санкт-Петербург	1427610	30,8	141	1
32	—	«Инфокомпас»	Москва	1226092	н.д.	110****	1
33	33	«Аском»	Санкт-Петербург	1207264	12	518	1
34	31	B2B-Center	Москва	1137094	2–2,0	238	4
35	35	«Неолант»	Москва	1114810	7	420	12
36	39	Ventra IT Solutions	Москва	1001250	29,3	807****	4
37	—	«Неофлекс»	Москва	979814	32,3	281	1
38	43	«Актив-софт»	Москва	940626	41,3	73	1
39	—	«Оберон»	Москва	927515	62,7	37	1
40	44	«Синимекс»	Москва	872399	38,1	334****	1

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

Для подтверждения выручки предоставлена финансовая отчетность. *Группа включает показатели компании «Код безопасности».

****Приведен показатель общей численности сотрудников. Источник: RAEX («РАЭКС-Аналитика») по данным участников рэнкинга.

Полная версия таблицы и методика рэнкинга размещены на сайте www.raexpert.ru.

Услуги в области информационных технологий							
№	Группа компаний / компания	Выручка по направлению за 2017 год (тыс. руб.)	В том числе выручка по направлениям ИТ-услуг (тыс. руб.)		Тип участника	Место в общем рейтинге за 2017 год	
			Консалтинг	Интеграция			
1	ЛАНИТ	43255377	17081140	11171431	14449894	552912	группа
2	Группа «Техносерв»	34021266	5813761	17398217	10809288		группа
3	ITG (Inline Technologies Group)	15903860	5752460	5583270	4568130		группа
4	«Компылинк»	13463635	1532333	11774586	156716		группа
5	КРОК	11881989	863060	5955819	4983224	79886	группа
6	«Ай-Текс»	11510655	4211220	3368970	3930465		группа
7	«Центр финансовых технологий»	11278389			11278389		группа
8	Майког	9365975			9365975		группа
9	«Инфосистемы Джет»	9125287	754957	1807742	6562588		группа
10	«Информзащита»*	5171507	853299	2518524	1597996	201689	группа
11	ФОРС	5020700		219527	4795157	6017	группа
12	ICL — КПО ВС	4962093	52128	3464140	1445825		группа
13	«Петер-Сервис»	4750748	1206	3686449	1053716	9377	группа
14	«Аплана»	3223500	1352500	1256000	410000	205000	группа
15	«РТЛабс»	2392802		623352	1769451		группа
16	«РДТех»	2291953	100902		2117821	73230	группа
17	«Компарекс»	2124989	863277	996088	265624		компания
18	«Инлайн Груп»	1754134	581589	867847	304698		компания
19	«ЕАЕ-Консалт»	1537364			1537364		компания
20	«Консист Бизнес Групп»	1328897	890174		438722		группа
21	B2B-Center	1137094			1066936	70159	группа
22	«Программный продукт»	1105213		727114	378099		группа
23	Ventra IT Solutions	1001250	1550	30500	962000	7200	группа
24	«Рамакс Интернейшнл»	939120	285064	198908	455149		группа
25	«InfoTeKc»	841797	805277			36520	группа
26	Центр обучения «Специалист» при МГТУ им. Н. Э. Баумана	808831				808831	группа
27	ITPS	769779	769779				группа
28	BSS	737669	21719		715950		группа
29	«Неофлекс»	684769	684769				компания
30	«Инфокомпас»	576263		466773	109490		компания
31	НПО «Эшелем»	407843	201550	191473	5928	8892	группа
32	«Информационные технологии будущего»	402656			402656		компания
33	«Арман»	391165		328350	62815		компания
34	«Юнитера»	358507	215104	71701	71701		группа
35	«Оберон»	270334		230451	39883		компания
36	«Неолант»	255710	32860	195450	27400		группа
37	«Аском»	194169		153183		40986	компания
38	ЦРТ («Центр речевых технологий»)	183099	3233	92863	87004		группа
39	Ittransition	179923			179923		компания
40	«Монолит-Инфо»	160514	35147	18458	106909		компания

*Включая выручку компании «Код безопасности» по направлению «ИТ-услуги».

Источник: рейтинговое агентство RAEX («РАЭКС-Аналитика») по данным участников рэнкинга.

Данные для манипулирования

— кибербезопасность —

«Эти данные помогают сформировать вокруг пользователя искаженное информационное поле, в котором, например, будут поливать грязью одного кандидата и превозносить другого», — объясняет он.— Социальная инженерия шагнула достаточно далеко, чтобы предлагать такие решения не только бизнесу, но и политикам».

Методы защиты

Как избежать риска подвергнуться манипуляциям? Таких способов пока не существует. Нет возможности установить на свой компьютер программное обеспечение, что-то вроде антивируса, и решить проблему. Андрей Гайко объясняет: «Если вы перекроете один канал сбора данных о вас, то это не значит, что все остальные заблокировались».

Анастасия Баринаова, тренер-лабораторий компьютерной криминалистики Group-IB, рекомендует внимательно изучать правила пользования сервисами, где перечислены условия сбора, обработки и хранения персональных данных. «А также помните: все, что вы сообщаете о себе или выкладываете в интернет, останется там навсегда и может быть использовано против вас», — предостерегает госпожа Баринаова.

В том случае, когда отдельные люди не могут защититься от угрозы, этим должно

заниматься государство. Но, как замечает Андрей Гайко, если учесть, что потребители таких сервисов являются люди, стоящие у власти, то возникает вопрос: кто это будет делать? Налицо столкновение интересов. «Можно отметить деятельность законодателей в ЕС. С 25 мая 2018 года вступил в силу закон GDPR, который обязывает всех обработчиков персональных данных граждан ЕС четко, понятно и максимально прозрачно указывать в своих офертах, политиках обработки персональных данных информацию о том, в каком объеме, с какой целью они будут собирать и обрабатывать запрашиваемые данные. А также куда именно эти данные будут передаваться, с какой целью. Такие требования закона добавят немного прозрачности в вопросе сбора и использования персональных данных. Но понятно, что останутся сервисы, которые будут „дружить“ с сильными мира сего», — добавляет он.

Директивы GDPR — пример того, как государство могло бы защитить граждан от вмешательства в их личную жизнь. Антон Фишман, руководитель департамента системных решений Group-IB, объясняет, что регламент GDPR пришел на смену Директиве о защите персональных данных, которой пользуются уже более 20 лет в странах ЕС (DPD). По его словам, у прежнего регламента был недостаток — отсутствие жестких «обязательств» и штрафов, поэтому его

игнорировали. Кроме того, требования, которые действовали в 1990-х и начале 2000-х, устарели, их решили пересмотреть. По словам Антона Фишмана, новые правила касаются всех компаний, которые в процессе деятельности обрабатывают данные граждан ЕС. В России это могут быть интернет-магазины, социальные сети, интернет-сервисы, которые собирают персональные данные. В том числе сервисы для продажи билетов, что особенно актуально в связи с чемпионатом мира по футболу, на который приедет много зарубежных гостей.

«Однако, несмотря на предусмотренные законом драконовские штрафы (до €20 млн или от 2% до 4% от годового оборота компании), бояться российским компаниям этого закона не стоит», — уверен господин Фишман. Он считает, что закон создан для защиты прав граждан, а не для наказания неугодных компаний. Огромные штрафы заявлены, чтобы к данным правилам серьезно отнеслись в том числе гиганты-монополисты типа Google, Microsoft, Apple. К тому же практика исполнения решений ЕС в России пока не слишком развита, поэтому не очень понятно, каким образом будет взыскиваться штраф, который выписан комиссией ЕС российской компании.

Другое дело, что компании, которые напрямую работают с европейской аудиторией, по словам Александра Бондаренко, ге-

нерального директора R-Vision, должны будут иметь представительство на территории ЕС в виде филиала, дочерней компании или третьей стороны. Этот представитель будет нести все возможные юридические последствия, так как напрямую штрафовать российскую компанию не представляется возможным.

Антон Фишман уточняет, что компания, чей бизнес заключается в систематическом мониторинге и обработке персональных данных в большом объеме либо которые обрабатывают специальные данные (например, медицинские), должны назначить в Европе лицо, ответственное за защиту данных (Data Protection Officer — DPO). И это лицо может быть привлечено к ответственности за нарушение GDPR.

«Каким образом ЕС будет бороться с компаниями, которые оказывают услуги гражданам ЕС, но не имеют представительства в Европе, непонятно. Законодательство только вступило в силу, и вопросов у многих участников рынка пока больше, чем ответов», — говорит гендиректор R-Vision.

Антон Фишман напоминает о том, что в России действует федеральный закон «О защите персональных данных» (ФЗ-152). Интернет-компании давно привели свои системы в соответствие с ним, и им не придется нести большие расходы на доработку их под требования GDPR.

Важно, что европейские директивы трактуют термин «персональные данные» шире, чем российский законодательство. «Мы можем сколько угодно спорить о том, можно ли считать IP-адрес персональными данными при условии наличия имени и фамилии. В GDPR все конкретно: это любая информация, которая дает возможность прямо или косвенно идентифицировать пользователя (имя, фамилия, адрес и т. д.). Закон выделяет особую категорию персональных данных — Sensitive Personal data, куда входят биометрические данные, указание расовой, религиозной и этнической принадлежности, философские взгляды, членство в профсоюзных и иных некоммерческих ассоциациях, данные о здоровье и сексуальной ориентации. Вот тут вводятся более строгие правила», — говорит господин Фишман.— В целом введение GDPR — положительный шаг. Станет меньше спамеров и компаний, которые полугетерально подсовывают подписки на услуги. Будет меньше таких инцидентов, как с Cambridge Analytica, поскольку компаниям типа Facebook придется более серьезно относиться к персональным данным пользователей. Лично я надеюсь на то, что GDPR сделает интернет чище и наше государство в будущем тоже сможет учитывать практику GDPR при принятии законов».

Светлана Рагимова