



**ОБЪЕМ И  
СТРУКТУРА  
ПРОДАЖ  
РОССИЙСКИХ  
СОФТВЕРНЫХ  
КОМПАНИЙ НА  
ВНУТРЕННЕМ  
РЫНКЕ И ЗА  
РУБЕЖОМ**

## ДЛЯ СТРАНЫ ВЫГОДНЕЕ ВЫВОДИТЬ НА НОВЫЕ РЫНКИ НЕ ОТДЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, А ЦЕЛУЮ ОТРАСЛЬ

### Лев Матвеев

Председатель совета  
директоров «СёрчИнформ»

**SEARCHINFORM**  
INFORMATION SECURITY



ИТ-компании в целом чувствуют себя хорошо, как в России, так и за рубежом. Пандемия привнесла удаленную работу: все стремительно перешло с «бумаги» в цифру – это открыло дополнительные возможности для бизнеса.

Но ситуация в ИТ-отрасли неоднородна, в экспорте в том числе. Свои позиции упрочили компании, продукция которых связана с досугом и развлечениями, это онлайн-игры, социальные сети и прочее. А вот в экспорте корпоративного софта, в котором важны личные встречи, переговоры и так далее, произошел спад.

Когда в локдауне оказались целые страны, открывать новые представительства, проводить мероприятия и прочее на зарубежных рынках стало весьма затруднительно. Да и по большому счету, не имело особого смысла. B2B-бизнес все-таки подразумевает работу через представительства, партнеров, офисы. Негативные последствия сильнее всего почувствовали компании, которые только начали осваивать новые рынки. Разработчики, которые еще до кризиса прочно закрепились за рубежом, не заметили сильных перемен. Они идут по

накатанному пути и не испытывают серьезных сложностей.

Если говорить об экспорте именно решений в области информационной безопасности, то российский софт, как и прежде, интересен зарубежным заказчикам. Традиционно исключены являются США, Канада и частично Европа. Латинская Америка, Африка, ЮВА и так далее относятся хорошо к нашему инфобезу.

Замечу, что за границей в ИБ распространен подход MSSP, это выгодно экономически. Мы сами сделали ставку именно на такой формат – на экспорт предлагаем Аутсорсинг DLP. Если подмечать подобные тренды и адаптировать под них свои продукты, то выводить софт на новые рынки будет проще.

Но на самом деле с точки зрения экспорта, в стране есть над чем работать. Нужна более четкая и системная работа. Институты развития, в частности РЭЦ, получили наши предложения, как принципиально поменять подход к поддержке отечественных компаний. Надеюсь, что мы совместно их внедрим.

К примеру, было бы эффективно открывать в других странах представительства российской ИТ-отрасли. Такие «хабы» в зарубежных столицах с развитой инфраструктурой, собственным кол-центром, налаженными связями с органами местной власти и торгпредами России. Это должна быть комплексная системная работа, включая маркетинговую и PR-поддержку, интересные мероприятия для местных компаний и прочее.

Российские компании, становясь резидентами таких представительств, смогут быстро и развернуто выходить на новые рынки. Отечественная ИТ-отрасль получит новый импульс, поднимет собственный статус и престиж. Да и для страны выгоднее выводить на новые рынки не отдельных разработчиков, а целую отрасль.

Понимаю, что реализовать все сразу и быстро не получится. Однако первые шаги стоит сделать уже сейчас, чтобы через три-пять лет сформировать настоящий бренд в ИТ «Made in Russia».

## Основные показатели софтверной индустрии России

По оценке РУССОФТ, в России действует не менее 4,2 тыс. устойчивых компаний, профессионально занимающихся разработкой программного обеспечения (ПО), не считая стартапов, которые не имеют регулярного дохода. Ежегодно количество софтверных компаний растет примерно на 2,5-4%.

Внешнеэкономическую деятельность, по данным РУССОФТ, ведет не менее 2,5 тыс. российских софтверных компаний.

Согласно данным ЦБ РФ, денежные средства за предоставленные «компьютерные услуги» (разъяснения,

что под ними подразумевается, ниже в разделе «Зарубежные продажи и экспортные поступления») в 2017 г. получили из-за рубежа около 9 тыс. компаний. Разница между 2,5 тыс. и 9 тыс. также, как и по общему количеству софтверных предприятий, объясняется тем, что одна и та же компания в понимании РУССОФТ может продавать свои услуги и решения через несколько связанных с ней юридических лиц. Кроме того, доход от «компьютерных услуг» могут получать компании, которые софтверными считаться не могут, поскольку для них разработка ПО не является основным направлением деятельности.

### Количество российских софтверных компаний

Количество устойчивых российских софтверных компаний	не менее 4,2 тыс.
Количество компаний, имеющих экспортные доходы	не менее 2,5 тыс.

### Совокупная численность профильных сотрудников, тыс. чел.

Разработчики ПО, работающие во всех отраслях (в том числе, в ИТ-службах предприятий разных сфер деятельности)	>640
Разработчики ПО, работающие в российской индустрии разработки ПО (всего), из них:	>200
- в центрах разработки за рубежом	>10
- в России	≈190
Сотрудники сервисных компаний (в том числе, работающие на зарубежных заказчиков)	≈100 (45)
Сотрудники продуктовых компаний	≈80
Сотрудники российских центров R&D зарубежных компаний	≈10



Сервисная отрасль сталкивается с серьезными вызовами: неопределённость, ускорение рынка, дефицит специалистов, и как следствие, запрос на гибкое партнёрство. Ответ на вызовы — продуктивизация сервисов. Подход Service-as-a-Product — это сочетание знания рынка (market wisdom) и экспертизы компании. В его основе доверие на уровне партнёрства, зрелые бизнес-процессы и готовность дать гарантии. Для российских компаний продуктивизация сервисов — способ отказаться от рентной модели и выйти на Запад с конкурентным предложением. Рынок будет за теми, кто это понимает.

Александр Калинин  
CEO, Sibedge



## Объем продаж российской индустрии разработки ПО

Совокупный оборот предприятий софтверной отрасли России по итогам 2020 г. составил **1,305 трлн**, увеличившись на 16,5%. Доходы от экспорта и от продаж внутри России (в рублях) увеличились одинаково — примерно на те же 16,5%.

Если сравнивать с приростом совокупной выручки в предыдущие годы, то можно увидеть небольшое замедление (в 2019 году он составил 17,8%, а в 2018-м — 19,5%). Однако при измерении в долларах торможение будет выглядеть более значительным: темпы роста совокупной выручки сократи-

лись с 14,9% по итогам 2019 г. до 4,5% по итогам 2020 г. (до \$18,1 млрд).

Прирост совокупного экспорта в долларовом выражении в 2020 г. составил 4,3%, а годом ранее — 17,5%. В данном случае сказалось значительное снижение среднегодового курса рубля по отношению к доллару (примерно на 12%). Продажи за рубежом достигли \$8,6 млрд, а внутренний рынок обеспечил \$9,5 млрд (₽684 млрд).

Прирост совокупной выручки в долларовом выражении был ниже 10% за все время проведения ежегодно-

# 1,305 трлн руб.

Совокупный оборот предприятий софтверной отрасли России

го исследования РУССОФТ только в кризисные годы (в 2009-м и 2015-м). В остальные годы проведения исследования РУССОФТ у российских софтверных компаний всегда было не менее чем 10-процентное увеличение этих показателей.

### Средний прирост оборота и зарубежных продаж российских софтверных компаний в 2014-2020 годы

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Оборот, ₽	+25,5	+40	+27	+4	+19,5	+17,8	+16,5
Оборот, \$	+5	-10	+16	+19	+10,6	+14,9	+4,5
Зарубежные продажи, \$	+11	+12	+13	+16	+10	+17,5	+4,3

В июне 2020 г. сложно было рассчитывать на то, что удастся избежать сокращения совокупного дохода и штата сотрудников по итогам всего года: начались существенные задержки платежей, туманными стали перспективы заключения новых договоров, а аналитики IDC и Gartner обещали сжатие на десятки процентов как российского, так и мирового ИТ-рынка.

К сентябрю стало понятно, что софтверная индустрия быстро восстанавливается, и ее рост вполне вероятен. Тем более, что I квартал оказался вполне успешным, поскольку пан-

демия отрасль еще не затронула. На фоне тех опасений, что были во II кв. 2020 г. и ситуации в других отраслях экономики страны, прошедший 2020 год можно признать более чем успешным для разработчиков ПО.

Поскольку Ассоциация РУССОФТ старается отражать развитие индустрии с разных сторон, приведены показатели совокупного оборота компаний и его изменения в различных единицах измерения. Кроме того, введен собственный бивалютный индекс, который рассчитывается как средний рост валютной и рублевой выручки с

учетом веса доходов от зарубежных продаж и от продаж на внутреннем рынке. Этот индекс по итогам 2020 г. составил 1,104 (соответствует росту на 10,4%), по итогам 2019 г. он был чуть выше — 1,165 (16,5%), сохранившись на уровне предыдущих двух лет. Судя по всему, наметилась стабилизация этого показателя в районе 1,15. Скорее всего, такой показатель был бы достигнут и по итогам 2020 г., если бы не пандемия (подробнее об ее влиянии в Главе 4, в которой анализируются условия ведения бизнеса).

Важно напомнить, что с исследования за 2019 г. для подведения итогов предыдущего года базовой валютой стал российский рубль (прежде был доллар США). Если раньше РУССОФТ собирал информацию об оборотах компаний в долларах (соответствующим образом были сформулированы вопросы в анкете) и в них же делал все расчеты, пересчитывая при необходимости показатели в рубли по среднегодовому курсу, то данные 2019 г. базируются на показателях в рублевом выражении, которые затем дополнительно переводятся в доллары для того, чтобы были возможны сравнения на международном уровне.

Прямое сравнение совокупного объема продаж софтверной индустрии в

2019 г. с данными 2018 г. будет некорректным.

Это связано, во-первых, с тем, что сразу несколько крупных игроков индустрии перестали соответствовать критерию российской компании после их продажи зарубежным корпорациям или перемещения основного бизнеса за пределы России. Поэтому вместо ожидавшегося в 2019 г. объема зарубежных продаж в \$11,2 млрд получилось только \$8,25 млрд.

Во-вторых, данные за несколько лет позволили сделать вывод, что изначально объем продаж на внутреннем рынке был заниженным. Дело в том, что до 2013 г. исследование было посвящено только работе софтверных

компаний на экспорт. В опросе участвовали только те компании, которые имели продажи за рубежом. Таким образом, не учитывались данные по не менее, чем 15-20% компаний (в некоторые годы этот показатель достигал 30%), которые работают только внутри России. Со временем собираемые данные по продажам на внутреннем рынке стали более полными и прошли проверку, что позволило сделать более точные расчеты.

В-третьих, отказ от доллара в качестве основной единицы измерения обеспечил получение более точных первичных данных от опрошенных компаний. Подробнее об изменениях в способах подсчета в главе «Методика».

### Основные экономические показатели, характеризующие софтверную индустрию России в 2013-2018 годах (рост/падение по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года)

	единицы измерения	2013 г.*	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Совокупный оборот российских софтверных компаний	₽	363 млрд	456 млрд (+25,5%)	630 млрд (+40%)	802 млрд (+27%)	834 млрд (+4%)	997 млрд (+19,5%)
	\$	более 11 млрд	12 млрд (+5%)	10,34 млрд (-10%)	12 млрд (+16%)	14,3 млрд (+19%)	15,82 млрд (+10,6%)
Объем зарубежных продаж	\$	5,4 млрд (+17%)	6 млрд (+11%)	6,7 млрд (+12%)	7,6 млрд (+13%)	8,8 млрд (+16%)	9,68 млрд (+10%)
Доля зарубежных продаж в совокупном обороте	%	49	50	65	63	62	61
Объем продаж на внутреннем рынке	₽	178 млрд	240 млрд (+35%)	220 млрд (-8%)	294 млрд (+34%)	321 млрд (+9%)	387 млрд (+20,5%)
	\$	5,6 млрд	6 млрд (+7%)	3,64 млрд (-39%)	4,4 млрд (+21%)	5,5 млрд (+25%)	6,14 млрд (+12%)
Бивалютный индекс РУССОФТ		—	1,23	1,1	1,21	1,13	1,14

\* — до 2013 г. РУССОФТ не определял размер совокупного оборота, поэтому нет данных по росту оборота по сравнению с 2012 г.

Расчеты РУССОФТ можно соотнести с данными, которые частично характеризуют ситуацию в российской софтверной отрасли и получены из различных источников.

К сожалению, Росстат до сих пор не выделяет разработку ПО в отдельную категорию, объединив совсем разные отрасли в одном виде экономической деятельности — «в области информации и связи» (помимо ИТ, туда же входят СМИ и телеком). Совокупный оборот предприятий, работающих в этой сфере, достиг по итогам 2020 г. ₽4,733 трлн, увеличившись за год на 12%. Основной вклад в эту совокупную

выручку сделали телекоммуникационные компании, которые период бурного роста давно пережили, а в период пандемии увеличивают оборот, в основном, за счет перехода на удаленные режимы торговли, работы, обучения, развлечений.

Таким образом, вполне можно предположить, что рост софтверной отрасли на 16,5% отчасти компенсировал низкие показатели телекоммуникационных компаний. В результате, предприятия, работающие в области информации и связи, достигли приличного для кризисного 2020 г. прироста совокупной выручки на 12%.

Изменения в софтверной отрасли отражают также рейтинги ИТ-компаний, составляемые CNews100 и TAdviser. Если в этих рейтингах выделить разработчиков ПО, то можно подсчитать их совокупную выручку. В «CNews100: Крупнейшие ИТ-компании России 2021» выручка возросла по итогам 2020 г. на 21,5% до ₽486 млрд, а в рейтинге «TAdviser100: Крупнейшие ИТ-компании в России 2021», в котором охвачен больший круг софтверных компаний, — на 17,7%. По расчетам РУССОФТ, у крупнейших компаний (с выручкой более ₽1,28 млрд) рост примерно такой же (чуть выше, чем по всей отрасли).

### Основные экономические показатели, характеризующие софтверную индустрию России в 2019-2020 гг. (рост/падение по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года)

	единицы измерения	2019 г.	2020 г.
Совокупный оборот российских софтверных компаний	₽	1,120 трлн (+17,8%)	1,305 трлн (+16,5%)
	\$	17,34 млрд (+14,9%)	18,1 млрд (+4,5%)
Объем зарубежных продаж	\$	8,25 млрд (+17,5%)	8,6 млрд (+4,3%)
Доля зарубежных продаж в совокупном обороте	%	47,6	47,5
Объем продаж на внутреннем рынке	₽	587 млрд (+15,7%)	684 млрд (+16,5%)
	\$	9,09 млрд (+12,9%)	9,5 млрд (+4,5%)
Изменение совокупного оборота российских софтверных компаний в рублях с учетом инфляции	%	+14,4	+11,1
Бивалютный индекс РУССОФТ	—	1,17	1,104

## Перспективы изменения основных показателей софтверной индустрии

В последние 4-5 лет ожидания компаний стали слишком завышенными. Реальные показатели роста оказывались на 5-10 процентных пунктов ниже прогнозных. Исключение представляет 2019 г., когда прогноз роста совокупного оборота оказался верным на 100%.

В 2020 г. из-за пандемии ситуация оказалась такой, что уже ко второй половине марта делать какие-либо прогнозы относительно итогов всего года стало бессмысленно. Поэтому уже при запуске в конце февраля опросе часть вопросов, касающихся планов на текущий и следующий год, стала лишней. К июню можно было рассчитывать только на небольшой рост по итогам года. При этом пессимистический сценарий оставался еще актуальным, а он предполагал существенное сокращение продаж.

В 2021 г. ситуация в мировой экономике стала более предсказуемой, чтобы на основе ожиданий опрошенных компаний делать прогнозы продаж ПО как в России, так и за рубежом.

Согласно этому прогнозу, темпы роста оборота в 2021 г. должны увеличиться относительно 2020 г. — с 16,5% до более чем 20%, а совокупный оборот превысит ₽1,6 трлн. Если среднегодовой курс доллара составит около 75 руб., на что можно рассчитывать, то в долларовом выражении этот показатель окажется более \$21 млрд.



**По данным IDC, в 2020 году объем российского ИТ-рынка составил 1,83 трлн рублей, что на 14% больше того же показателя годом ранее. Относительно общего объема ВВП России доля ИТ-рынка составляет 1,7%.**

**Несмотря на пандемию, мы ожидаем и в 2021 году дальнейший рост рынка. Благодаря распространенному сейчас гибриднему режиму работы особенно эффективным этот год будет для компаний, которые разрабатывают ПО для совместной работы на любом устройстве и в любой точке мира. В число наиболее востребованных ИТ-решений, по нашему мнению, в ближайшие годы также войдут средства для аналитики больших данных, технологии искусственного интеллекта и облачные решения.**

Дмитрий Комиссаров  
Генеральный директор  
компания-разработчика  
МойОфис



МойОфис

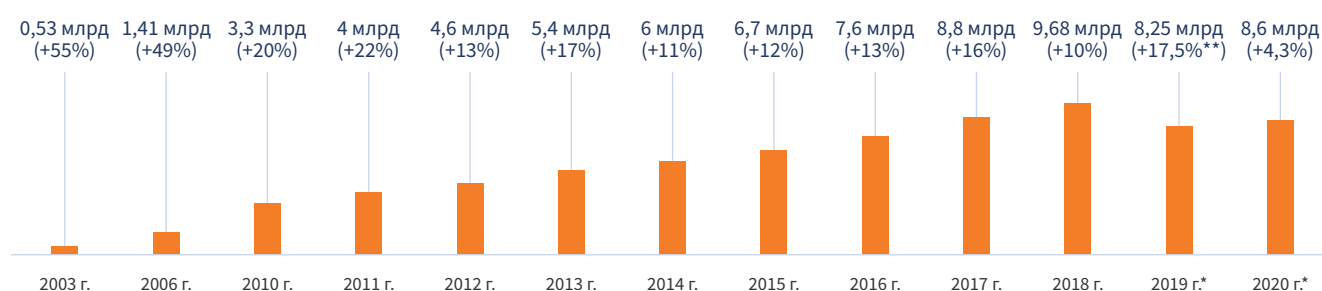
Софтверные компании в большей степени рассчитывают на внутренний рынок (на рост всей экономики, на процессы цифровизации и импортозамещения). Продажи на нем предсказывать намного легче при не очень понятных перспективах поездок за рубежом, которые необходимы для поиска новых клиентов и заключения новых контрактов. Относительно объема экспорта по итогам 2021 г. опрошенные компании были крайне осторожны. Подавляющее большинство из них рассчитывает, что он не изменится даже в рублевом выражении. Скорее всего, такое ожидание в большинстве случаев аналогично ответу «затрудняюсь ответить». Потому рост объема зарубежных продаж в прогнозе, основанном на ожиданиях опрошенных компаний, увеличится только на 13% (то есть, меньше, чем по итогам 2020 г.). В долларах прирост составит около 9% — до \$9,3 млрд.

Не исключено, что объем зарубежных продаж увеличится больше, если осенью откроются границы и появится возможность продвижения своих решений и услуг на самых значимых для российских разработчиков ПО рынках. Во всяком случае, значительная часть опрошенных компаний рассчитывает выйти на новые рынки (зарубежный дебют в 2021 г. планирует 23% респондентов). Однако, скорее всего, даже при возможности активного маркетинга во второй половине 2021 г., в полной мере это положительно отразится только на показателях экспорта 2022 г.

## Зарубежные продажи и экспортные поступления

Совокупные зарубежные продажи предприятий софтверной отрасли по итогам 2020 г., несмотря на сложности заключения новых контрактов, все же выросли. Рост оказался незначительным — только на 4,3%, но он все же есть.

### Объем зарубежных продаж в 2003-2019 года (прирост за год), \$



\* — соотносить абсолютные величины 2018 и 2019 годов в данном случае некорректно с учетом того, что часть компаний перестали считаться российскими

\*\* — рост только по компаниям, которые по-прежнему являются российскими (без учета тех, которые этот статус потеряли)

Достичь уровня в \$10 млрд объема зарубежных продаж пока не получается. Не удастся это сделать, скорее всего, и по итогам 2021 г. Однако если бы в 2019 г. не произошло продажи ряда российских софтверных компаний (Luxoft, Parallels, Transas, Auriga, MERA) иностранным партнерам, то совокупный объем зарубежных продаж ИТ-индустрии уже в 2019 г. превысил бы \$11 млрд.

Зарубежные продажи софтверных компаний не стоит путать с их экспортными поступлениями от продажи ПО и услуг по его разработке. Каждое это понятие имеет соответствующее количественное измерение. Следовательно, существует три разных показателя деятельности софтверных компаний за границей: совокупный объем зарубежных продаж, объем экспорта «компьютерных услуг», объем экспортных поступлений. Их отличие друг от друга вполне может быть весьма существенным.

Объем экспорта компьютерных услуг определяется ЦБ России из информации, поступающей от банков по со-

ответствующей группе классификатора ОКВЭД. Их объем по итогам 2020 г. увеличился на 13,5% до \$5,094 млрд, что составляет 59% от общего объема зарубежных продаж российских софтверных компаний. Однако столь большое различие, которое часто вызывает вопросы и недоумение, имеет логичное объяснение.

#### Разъяснение ЦБ России

Статистика внешней торговли по «компьютерным услугам» разрабатывается на основе международной методологии, изложенной в «Руководстве по статистике международной торговли услугами, 2010 год», ООН. К компьютерным услугам относятся операции, связанные с созданием и внедрением программного обеспечения: разработкой, созданием, поставкой и предоставлением документации на заказное программное обеспечение; приобретением готового программного обеспечения, поставляемого электронными

средствами; приобретением лицензий на программное обеспечение без права на воспроизведение и распространение.

Кроме того, в данную категорию услуг включаются работы, связанные с обработкой данных, созданием, восстановлением, размещением на сервере, хранением баз данных и работой с ними; услуги по разработке, дизайну и размещению веб-страниц на сервере; услуги по установке, ремонту и обслуживанию вычислительной техники и программного обеспечения; предоставление консультационных услуг, связанных с программным обеспечением и функционированием вычислительной техники, а также обучение в рамках консультирования. Основными источниками информации при формировании статистики внешней торговли Российской Федерации услугами являются сведения, содержащиеся в отчетности кредитных организаций, утверждаемой Банком России.



«Зарубежные продажи софтверных компаний» и «экспорт компьютерных услуг» — это два совершенно разных показателя, равенства между которыми и не должно быть.

Во-первых, софтверные компании получают доход не только от компьютерных услуг, но также за лицензии ПО при продажах программно-аппаратных комплексов, при продаже рекламы (в бесплатных приложениях), различных услуг, не относящихся к компьютерным, от проведенных научных исследований.

Во-вторых, компании переводят в Россию выручку от продаж своего ПО за рубежом не только по кодификатору «предоставление компьютерных услуг», но и как «платежи за пользование интеллектуальной собственностью», «переводы физическим лицам» или «инвестиции». Известно, что две крупные российские софтверные компании, успешно работающие за рубежом, не входят в топ-10 экспортеров компьютерных услуг, но зато попали в топ-10 в разделе «Плата за пользование интеллектуальной собственностью».

В-третьих, значительная часть полученной выручки остается за пределами России. Часть денег остается в юридических лицах, созданных российскими компаниями в других странах в соответствии с мировой практикой, чтобы быть ближе к клиенту (в условиях современной геополитики такая практика становится особенно актуальной). Она может направляться на маркетинг, на содержание собственных зарубежных центров разработок и офисов продаж, а также оставаться на банковских счетах владельцев.

### Сравнение объема экспорта компьютерных услуг (статистика ЦБ России) и объема зарубежных продаж софтверных компаний (расчет РУССОФТ)

		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Зарубежные продажи софтверных компаний России (данные РУССОФТ)	Абсолютная величина, млрд \$	4	4,6	5,4	6	6,7	7,6	8,8	9,7	8,25*	8,6
	Изменение за год	+22%	+13%	+17%	+11%	+12%	+13%	+16%	+10%	+17%	+4,3%
Экспорт компьютерных услуг (по данным ЦБ России)	Абсолютная величина, млрд \$	1,666	1,995	2,508	2,651	2,455	2,664	3,417	4,06	4,49	5,094
	Изменение за год	+30,9%	+19,7%	+25,7%	+5,7%	-7,4%	+7,7%	+28,3%	+18,8%	+10,5%	+13,5%
Доля экспорта «компьютерных услуг» (данные ЦБ) в зарубежных продажах софтверных компаний (данные РУССОФТ)		42%	43%	46%	44%	37%	35%	39%	42%	54%	59%

\* — соотносить абсолютные величины совокупного объема зарубежных продаж 2018 и 2019 годов в данном случае некорректно, потому что показатель 2019 г. был рассчитан по изменившейся методике с учетом того, что часть компаний перестали считаться российскими.

## Продажи на внутреннем рынке

Из общего объема продаж на внутреннем рынке в ₽684 млрд примерно ₽242 млрд приходится на сервисные компании, которые основной доход получают от заказной разработки, и ₽442 млрд — на разработчиков программных продуктов. Поскольку известно, какая доля у компаний приходится непосредственно на заказную разработку (69% у сервисных и 20% у продуктовых), то можно оценить объем заказов на разработку ПО, которые получили российские компании в России. Он составляет ₽255 млрд (на 16% больше, чем годом ранее).

Аналогичные расчеты можно сделать относительно проданных в России отечественных программных продуктов. Сервисные компании также их разрабатывают, но в их совокупном обороте они составили по итогам 2020 г. 6,3% (годом ранее 8,3%, а в 2018 г. — 6,3%). Продуктовым компаниям основное направление дает 70% продаж на внутреннем рынке (годом ранее — 72,5%).

В результате, продажи отечественных программных продуктов внутри России составляют примерно ₽325 млрд (рост за год на 8%).

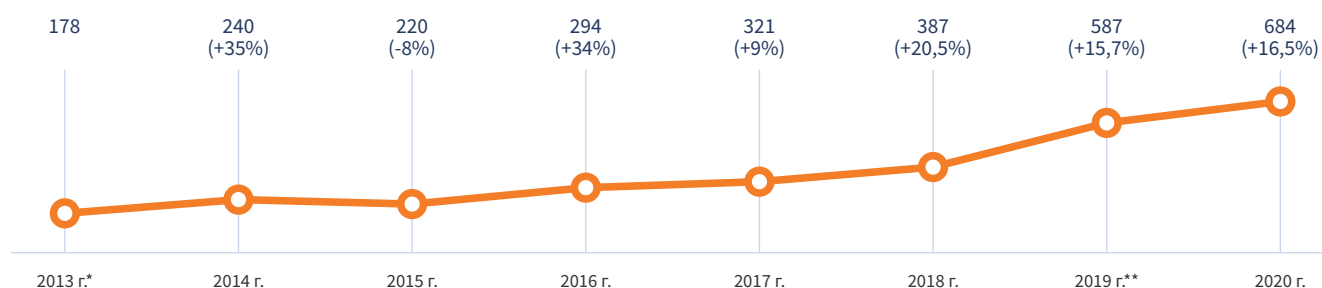
В сумме продажи заказного ПО и программных продуктов по итогам 2020 г. достигли ₽580 млрд. Разница между этим показателем и суммарными продажами сервисных и продуктовых компаний (₽684 млрд) — это реализация ПО в составе программно-аппаратных комплексов, доходы от различных ИТ-услуг, включая SaaS, и другие источники получения выручки.

Прирост выручки отечественных продуктовых компаний на внутреннем рынке составил 0,7% в долларах (в рублях — 12,5%). Примерно такой же показатель должен быть у проданных ими программных продуктов (без других источников дохода). При этом российский рынок ПО, по данным IDC, увеличился на 16% (в рублевом выражении).

# 325 млрд руб.

Продажи отечественных программных продуктов внутри России

### Объем продаж российских софтверных компаний на внутреннем рынке в 2013-2020 годы, млрд рублей



\* — до 2013 г. РУССОФТ не определял размер совокупного оборота и продаж внутри России, поэтому нет данных по росту продаж в сравнении с 2012 г.

\*\* — соотносить абсолютные величины 2018 и 2019 годов в данном случае некорректно, потому что показатель 2019 г. был рассчитан фактически заново по немного изменившейся методике и на основе более полных данных.

## Характер изменения оборота компаний

### Изменение годового оборота у компаний респондентов в долларовом выражении (за исключением 2019 г., в котором выручка определялась в рублях)

Оборот	по итогам 2014 г.	по итогам 2015 г.	по итогам 2016 г.	по итогам 2017 г.	по итогам 2018 г.	по итогам 2019 г.	по итогам 2020 г.
Не изменился	26%	4%	30%	27%	13%	4,2%	5,3%
Увеличился	51%	25%	42%	43%	52,5%	69,4%	62,6%
Сократился	15%	71%	11%	3,5%	15,5%	18,1%	15,1%
Затрудняюсь ответить	7%	14%	17%	26,5%	19%	8,3%	17%

Показатель оборота по итогам 2019 г. измеряется в рублях (в предыдущие годы — в долларах), а российская национальная валюта за год немного обесценилась по отношению к доллару. Отчасти поэтому на рынке стало больше растущих компаний. Однако это был не главный фактор, 2019 г. для разработчиков ПО оказался лучше предыдущего по всем показателям. Можно отметить, что по итогам 2019 г. примерно половина опрошенных компаний (51,4%) увеличили выручку более чем на 10%. В то же время, надо признать, что было и достаточно много компаний, сокративших оборот.

В 2020 г. в период пандемии доля растущих компаний снизилась, что и должно быть при кризисе. Но кризис для софтверной отрасли в целом оказался не таким серьезным, как можно было предположить, а потому и сокращение доли растущих компаний оказалось небольшим. При этом: 47,1% опрошенных компаний увеличили оборот более, чем на 10%, 23,3% — более, чем на 30%, 9,2% — более, чем на 50%, 3,9% — более, чем на 100%.

В 2020 г. можно отметить продолжившееся увеличение доли Центров разработки зарубежных компаний. Продуктовые компании чуть больше увеличили экспорт, а сервисные компании имеют преимущество по росту продаж на внутреннем рынке. По-видимому, росту заказной разработки на российском рынке способствовал курс на цифровую трансформацию, которая требует проведения специфических изменений в бизнес-модели конкретной организации, что в большинстве случаев невозможно обеспечить корпоративным продуктом.

## Распределение зарубежных продаж в зависимости от модели ведения бизнеса

### Распределение совокупных зарубежных продаж по компаниям с разной моделью бизнеса по итогам 2016-2020 гг. (абсолютная величина)

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сервисные компании	55%	46%	47,5%	47%	40,7%	39,3% (\$3,4 млрд)
Продуктовые компании	30%	47%	46,5%	47%	49,4%	49,7% (\$4,3 млрд)
Центры разработки зарубежных компаний	15%	7%	6%	6%	9,9%	11% (\$0,95 млрд)

### Распределение совокупных продаж на внутреннем рынке по компаниям с разной моделью бизнеса по итогам 2016-2020 гг. (абсолютная величина)

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сервисные компании	29,5%	30%	32%	33%	35% (₽242 млрд)
Продуктовые компании	70,5%	70%	68%	67%	65% (₽442 млрд)

### Распределение совокупного оборота по компаниям с разной моделью бизнеса по итогам 2016-2020 гг. (абсолютная величина)

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сервисные компании	40%	41%	41,4%	36,4%	37,5%
Продуктовые компании	55,5%	55%	55,0%	59,2%	57,3%
Центры разработки зарубежных компаний	4,5%	4%	3,6%	4,4%	5,2%

## Сервисные компании

### Основные показатели работы сервисных компаний по итогам 2020 г.

	в рублях	в долларах	в рублях с учетом инфляции
Оборот	487 млрд	6,8 млрд	—
Рост оборота	+18,5%	+7%	+13%
Объем зарубежных продаж	—	3,4 млрд	—
Рост зарубежных продаж	—	+0,5%	—
Продажи на внутреннем рынке	242 млрд	3,4 млрд	—
Рост продаж на внутреннем рынке	+25%	+11,5%	+23,8%

Сервисные компании реализуют сложные проекты по цифровой трансформации за рубежом и в России, специализируясь в высокотехнологичном сегменте программной инженерии. Потребность в этих проектах в связи с существующими технологическими трендами неуклонно возрастает.

Есть сомнения только в перспективах быстрого роста сервисной индустрии, потому что она (в отличие от продуктовых компаний) напрямую зависит от роста предложения на рынке труда, а он никак не может расти более, чем на 10% в год.

## Программные продукты и готовые решения

### Продуктовые компании по итогам 2020 г.

	в рублях	в долларах	в рублях с учетом инфляции
Оборот	750 млрд	10,4 млрд	—
Рост/сокращение оборота	+13%	+2%	+7,7%
Объем зарубежных продаж	—	4,3 млрд	—
Рост зарубежных продаж	—	+5%	—
Продажи на внутреннем рынке	442 млрд	6,1 млрд	—
Рост/сокращение продаж на внутреннем рынке	+12,5%	+0,7%	+7,2%

В сфере разработки программных продуктов преимущество почти всегда имеют крупные и средние компании — у них рост оборота, как правило, выше. Однако небольшим компаниям в определенные периоды получается быстрее расти на зарубежных рынках.

Возможно, ошибкой некоторых продуктовых компаний является ориентация на рынки Западной Европы и США, которые уже почти не растут и на продвижение на которых так или иначе влияют антироссийские санкции. Нужно присматриваться (даже активно изучать) новые и быстрорастущие географические рынки, где еще нет сложившихся предпочтений по вендорам и где существует вполне лояльное отношение к российским компаниям.

## Центры разработки ПО зарубежных корпораций в России

### Объем услуг, предоставленных зарубежным материнским компаниям

Объем по итогам 2020 г., \$	Изменение по итогам 2020 г., %	Объем по итогам 2020 г., ₽	Изменение по итогам 2020 г., %
0,95 млрд	+16,4%	68,9 млрд	+30%

Зарубежные компании, имеющие в России собственные центры разработки и исследований:

Accenture, Alcatel-Lucent, Allied Testing, AVIcode, Cadence, Design Systems,

Chrysler, Cisco Systems, Columbus IT, Dell, Deutsche Bank, Digia, Edisoft, EGAR Technology, EMC, EMS, Ericsson, Harman, Hewlett-Packard, Huawei, Hyundai, IBM, Intel, InterSystems, Jensen Technologies, LG Softlab, Motorola, NEC, NetCracker,

Nival Interactive, Microsoft, Netwrix, Nokia, Nokia Siemens, Quest Software, RD-Software, Samsung Research Center, SAP, Scala CIS, SmartPhoneLabs, Tagrem Studio, Teleca, T-Systems.

## Рейтинг РУССОФТ. Крупнейшие софтверные компании России

В 2021 г. в НП «РУССОФТ» появилась 7-я версия ежегодно обновляемого рейтинга компаний разработчиков программного обеспечения России. По большому счету, он является каталогом крупнейших софтверных компаний, разделенных на категории (дивизионы) в зависимости от их размера и темпов роста (в том числе, с учетом прогнозируемых показателей в ближайшие 2 года). Другого полного рейтинга российских разработчиков программного обеспечения до Рейтинга РУССОФТ не существовало.

При создании рейтинга главная задача была не в том, чтобы ранжировать компании по размеру, а в том, чтобы охватить все крупнейшие софтверные компании России и представить всю верхнюю часть пирамиды индустрии. Можно предположить, что удалось охватить не все компании, заслуживающие попадания в рейтинг, в силу отсутствия о некоторых из них публичной информации. Однако мож-

но утверждать, что таких компаний немного, скорее всего, единицы, и они имеют оборот не более \$50 млн.

Некоторые СМИ и рейтинговые агентства составляли более широкие рейтинги ИТ-компаний, в которых ранжировали отдельно компании разработчиков программного обеспечения. Однако их рейтинги были явно неполными (они охватывали в лучшем случае половину крупнейших софтверных компаний), в которые попадали также системные интеграторы, производители оборудования, а также иностранные софтверные компании, которые сообщали о своих продажах на российском рынке.

Основная причина неполного охвата софтверных компаний в существующих рейтингах — это отсутствие достоверной информации о совокупной выручке компаний, по которой можно было бы производить ранжирование. РУССОФТ принципиально отказался

от ранжирования компаний по их оборотам, хотя и собрал сведения об обороте всех крупнейших софтверных компаний России. Дело в том, что значительная часть такой информации получена в результате ежегодного опроса разработчиков ПО на условиях ее нераспространения, и это условие соблюдается неукоснительно. Также использовались данные из рейтингов других источников, таких, как CNews, Tadvise100, но при их проверке.

К тому же, не совсем правильно сравнивать показатели, полученные из аудированной отчетности ряда компаний, с данными, представленными сотрудниками компаний в ходе опроса, или полученными в результате экспертных оценок.

Не совсем корректным будет также строгое ранжирование и сравнение между собой компаний с разной моделью ведения бизнеса.

Тем не менее, при составлении рейтинга РУССОФТ учитывался, прежде всего, размер компаний. Чтобы не раскрывать конфиденциальную информацию и отказаться от строгого ранжирования, все компании были разделены на группы и размещены там в алфавитном порядке без указания данных об их обороте.

Для каждой группы был определен достаточно широкий диапазон по совокупной выручке, а распределение компаний по этим группам происходило не только по существующим оборотам, но также с учетом тенденции их развития.

В высший дивизион попали компании, которые уже имеют капитализацию, превышающую \$1 млрд.

#### Высший дивизион (дивизион А)

«1С»

Cognitive Technologies

Kaspersky

3 компании

Миллиардный оборот, скорее всего, могла бы уже иметь компания «1С», если учитывать ее доходы не только от продажи собственных решений, но и выручку, полученную от ее дистрибьюторской деятельности. Однако экономические кризисы 2015 г. и 2020 г. (прежде всего, падение курса рубля) крайне негативно отразилось на ее обороте в долларовом выражении, поскольку основной доход компания получает в России.

В 2020 г. перемещение в дивизион А заслужила компания Cognitive Technologies. Хотя точных данных о ее обороте по итогам 2020 г. нет, можно предположить, что у нее достаточно высокий показатель роста (если не по итогам 2020 г., то он, скорее всего, будет в 2021 г.).

Твердо держится среди лидеров компания Kaspersky (ранее называлась Kaspersky Lab), но уже не растет так стремительно, как несколько лет назад. Возможно, новые решения под обеспечение безопасности «интернета вещей» и более активная работа за пределами США и ЕС позволят ей ускориться и достичь миллиардного оборота.

В Группе В оказались также достаточно крупные компании. Их оборот составляет от \$100 млн до \$500 млн.

#### Дивизион В

ABBY

Acronis

CBOSS

Center of financial technologies

DataArt

EPAM Systems (Россия)

GDC Services (ICL-Services)

Infotecs

JetBrains

Luxoft Professional

Nexign (Peter-Service)

SKB Kontur

Voskhod (НИИ «Восход»)

13 компаний

Новичком данного дивизиона в 2021 г. стала компания Infotecs, работающая в сфере информационной безопасности.

В следующем году попасть в этот дивизион имеет шансы компания Positive Technologies, если сохранит имеющийся по итогам 2020 г. прирост в 55%.

Voskhod (НИИ «Восход») пока оставлен в дивизионе, потому что снижает выручку только в долларовом выражении, а в рублевом — продолжает расти. Компания ориентирована исключительно на российский рынок. В дальнейшем и в данном рейтинге следует отказаться от измерения выручки в долларах.

Из дивизиона С в 2020 г. исключена компания MERA (после ее продажи зарубежному инвестору), но при этом в нем появилось 4 новичка, из которых 3 прежде были в дивизионе D — Security code («Код безопасности»), BARS Group (БАРС Груп) и RDTech. Software Product (ГК «Программный продукт») прежде вообще в рейтинг не попадал, поскольку рассматривался как ИТ-интегратор, а не как разработчик ПО. Однако это предприятие теперь себя позиционирует больше именно как разработчик ПО.

#### Дивизион С

BARS Group (БАРС Груп)

BSS

Diasoft

Forsite (Форсайт)

Dr. Web

GDC Services (ICL-Services)

Kronshtadt (группа «Кронштадт»)

Positive Technologies

RDTech

RTSoft

Security code (Код безопасности)

11 компаний

Новичками рейтинга в 2021 г., попав в дивизион D, стали компания Astra Linux (разработчик защищенных операционных систем и платформ виртуализации) благодаря росту за год на 67%, компания Neoflex (специализируется на заказной разработке и других ИТ-услугах), увеличившая свою выручку более чем на 50%, компания iSpring (разработчик профессиональных инструментов для создания электронных курсов и организации дистанционного обучения) и Business Automatics (разработка веб-приложений и клиент-серверных приложений).

Близко к попаданию в дивизион D находится компания Directum. Возможно, уже заслуживает, но не известен точный размер ее выручки.

Имеется еще несколько претендентов на появление в дивизионе D (оборот от \$20 млн до \$50 млн). Среди них RC Module, Satellite Innovation и Contek Soft.

Возможно, стоит включить в рейтинг компании Waves Platform и Aitarget, но стоит вопрос о признании их софтверными. Waves Platform является разработчиком блокчейн-платформы Vostok, которая в рамках второго раунда инвестиций оценена более чем в \$1 млрд. Однако компания представляется как провайдер Интернет-сервисов.

#### Дивизион D

АКТИВ  
Arcadia  
Artezio  
ASCON  
Ashmanov and Partners  
Astra Linux  
Atom Security («Атом Безопасность»)  
Auriga  
B2B-Center («Центр развития экономики»)

Bercut  
BIA Technologies  
BIS («Банковские информационные системы»)  
BFT (Бюджетные и Финансовые Технологии)  
Business Automatics  
CDC  
Compass Plus  
CryptoPro (КриптоПро)  
Devexperts («Эксперт-Система»)  
DeviceLock  
Digital Design  
ElecCard  
EOS («Электронные офисные системы»)  
First Line Software  
iiko («Айко»)  
iSpring  
Galaktika  
Garant  
Geoscan Group  
Group-IB  
Infokompas  
InfoWatch  
Integra-S  
Kodeks

Lanit-Tercom  
Naumen  
Neoflex  
Научно-инженерный центр СПб ЭТУ -  
ОАО «НИЦ СПб ЭТУ»  
Omnicom  
Paragon  
PARMA Technologies Group  
Parus  
PROMT  
Redmadrobot  
SCANEX  
SIGMA  
Soft Expert  
SpeechPRO («Центр речевых технологий»)  
SPIRIT  
Reksoft  
Return on Intelligence  
R-Style Softlab  
VIST GROUP  
Zecurion  
Zyfra (ГК «Цифра»)  
54 компании

**\$8,5-\$9 млрд**  
**(₽600-650 млрд)**

Ориентировочный совокупный оборот 82 компаний,  
попавших в рейтинг крупнейших софтверных компаний