

29 апреля 2016

Итоги рейтинга CNews: Ритейл сохраняет спрос на ИТ

Совокупная выручка 20 участников рейтинга крупнейших поставщиков ИТ в ритейл по итогам 2015 г. увеличилась почти на 12%. Последние пять лет рост выручки постоянно снижается – со 129,4% в 2011 г. до 11,6% в прошедшем.

Комментарии Геннадия Таранасова, руководитель направления «Ритейл» «КОРУС Консалтин

По итогам 2015 г. совокупная выручка 20 крупнейших поставщиков ИТ в ритейл выросла на 11,6% с $\text{R}32076$ млн в 2014 г. до $\text{R}35783$ млн в прошедшем. Последние пять лет рост постоянно снижается. Если в 2011 г. выручка топ-20 увеличилась по сравнению с 2010 г. на 129,4%, то в 2012 г. – на 105,6%, в 2013 г. – уже на 41,3%, в 2014 г. на 25,4%.

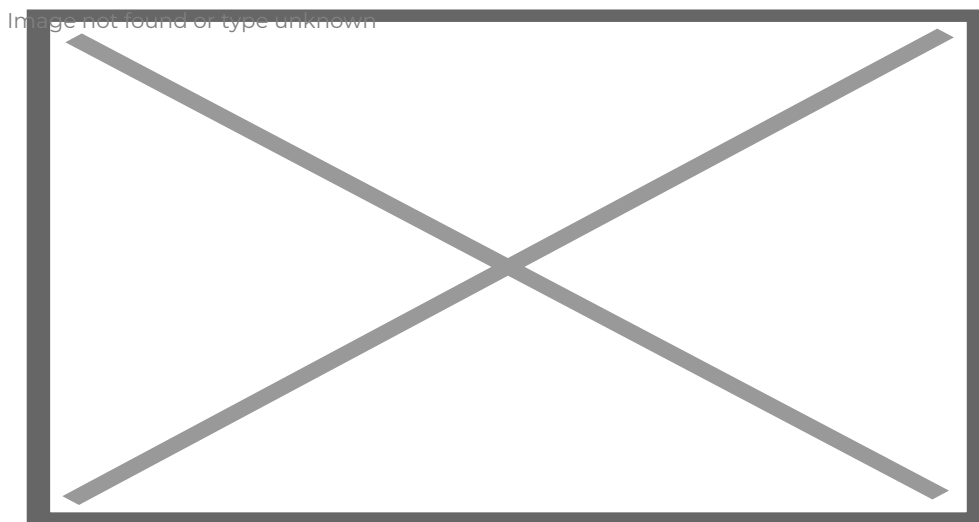
В текущем рейтинге по итогам 2015 г. не участвуют несколько крупных интеграторов, таких как Eram Systems и «Тегрус». Международная практика Eram Systems увеличилась настолько, что выделить в общем обороте долю России не представляется возможным. Сама компания не предоставляет данные по регионам. Доходы «Тегруса» от ритейла в 2015 г. значительно сократились. В то же время свои данные предоставил ряд компаний, отсутствовавших в 2014 г.: ITG (Inline Technologies Group), «Ай-Теко», «Алладин Р.Д.». Порог входа в рейтинг в 2015 г. практически не изменился и остался



на уровне 2014 г.

65% выручки участников рейтинга приходится на пятерку его лидеров – компании Softline (₽8718 млн) (Maуkor (₽5299 млн), «Крок» (₽3437 млн), «Атол» (₽3179 млн), ЦФТ (₽2751 млн).

Динамика рейтинга CNews «Крупнейшие поставщики ИТ в ритейл»



Немного снизилась выручка от ИТ-проектов в ритейле только у одного участника – компании «Инфосистемы Джет» (- 6%), несмотря на то, что в списке ее клиентов такие крупные игроки как «М.Видео», «Детский мир», «Эльдорадо», «Евросеть», «Спортмастер». У компаний Maуkor, «Техносерв», «Компарекс», ICL КРО-BC в 2015 г. выручка почти не изменилась по сравнению с 2014 г.

Наибольший показатель роста (76%) продемонстрировал Oberon – компании удалось реализовать проекты у трех крупных заказчиков Obi, Ikea, «Связной». «Корус Консалтинг» успешно наращивает бизнес после продажи в 2013 г. подразделения, занимающегося предоставлением услуг EDI, «Сбербанку».

В 2015 г. интегратор занял второе место по росту выручки с показателем 64%. Среди его крупнейших клиентов «Азбука Вкуса», «Дикси», «Лента», «О'Кей» и др. «Бизнес осознает, что целесообразно инвестировать в эффективные инструменты, которые впоследствии помогут сохранить и увеличить прибыль компании, количество лояльных клиентов, – комментирует **Геннадий Тарантасов**, руководитель направления «Ритейл» ГК «Корус Консалтинг». – ИТ располагает такими возможностями, поэтому компании, имеющие диверсифицированный портфель решений, позволяющих закрыть спектр стоящих перед компанией задач, не ощутили негативных перемен по части спроса на ИТ-сервисы даже в условиях непростого 2015 г.».

Таким образом, несмотря на экономические сложности 2015 г. и сокращение объема рынка розничной торговли почти на 10% в сопоставимых ценах, ритейлеры не отказались от реализации ИТ-проектов. Тем не менее масштабы этих проектов и отношение ритейлеров к возможности их реализации претерпели существенные изменения. «Бюджеты на информационные технологии стали планироваться более тщательно: портфель поставщиков подлежит ревизии, происходит корректировка стандартов и, как следствие, поиск новых более бюджетных, чем текущие, решений и аналогов без серьезной потери качества и пользовательских характеристик», – отмечает **Оксана Колчина**, коммерческий директор компании «Атол».