

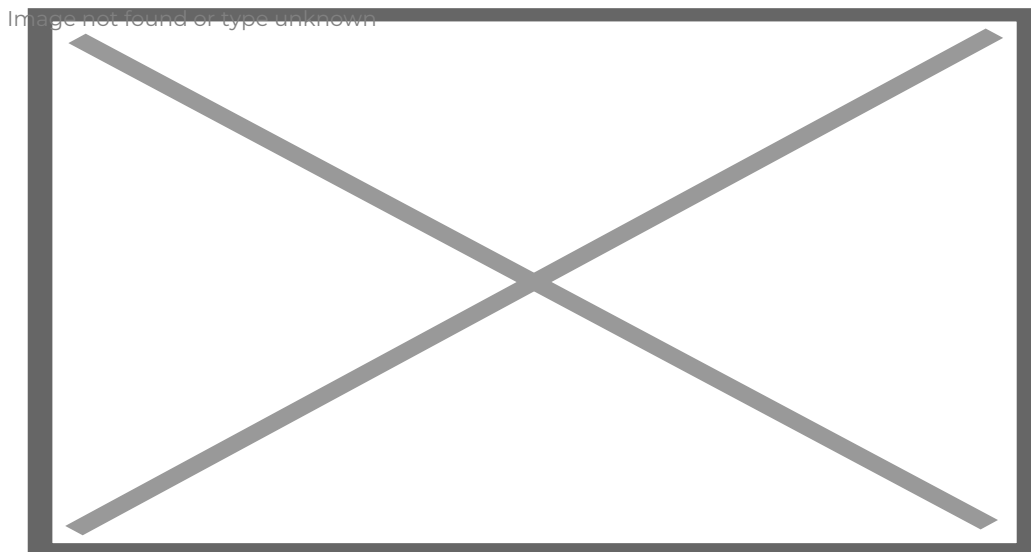
15 мая 2015

Выручка поставщиков ИТ в ритейле растет несмотря на кризис

Несмотря на сообщения о сокращении ИТ-бюджетов торговых предприятий, выручка 20 крупнейших поставщиков ИТ-решений в ритейл по итогам 2014 г. увеличилась на 25% по сравнению с 2013 г. Порог входа в рейтинг составил 1250 млн против 1200 млн годом ранее. Около половины совокупной выручки ТОП 20 обеспечили 3 компании – лидера. Обзор CNews Analytics комментируют эксперты ИТ-отрасли, среди которых Геннадий Тарантасов, руководитель направления «Ритейл» ГК «КОРУС Консалтинг».

Совокупная выручка 20 крупнейших поставщиков ИТ в ритейл в 2014 г., согласно представленным ими данным, увеличилась по сравнению с 2013 г. на 25,4% и составила 132076 млн против 125575 млн годом ранее. 48,3% выручки участников рейтинга приходится на трех ее лидеров – компании Softline (17326 млн), Maykor (15266 млн) и «Крок» (12902 млн).





Порог входа в рейтинг в 2014 г. вплотную приблизился к i250 млн против i200 млн в 2013 г. Стоит отметить, что в 2009 г. шансы участвовать в рейтинге имели компании с выручкой до i50 млн.

О небольшом падении выручки в сегменте ритейл по итогам 2014 г. заявили только 2 компании – ЦФТ (-10%) и «Крок» (-1,8%). Среди остальных участников 29% продемонстрировали рост почти на 50%. «КОРУС Консалтинг», чья выручка в сегменте ритейл по итогам 2013 г. сократилась на 37% из-за продажи подразделения, занимающегося предоставлением услуг EDI, «Сбербанку» в мае 2012 г., в 2014 г. успешно восстановил утраченные позиции и отчитался о росте выручки более чем на 100%.

В последнем рейтинге не представлены данные целого ряда крупных игроков, участвовавших в нем годом ранее, – это компании «Форс», ITG, Inline group, Cognitive Technologies, «Микротест», «Автелком» и др. В то же время, о своих финансовых показателях в сегменте ритейл впервые рассказала упомянутая уже ранее «дочка» «Сбербанка» – «КОРУС Консалтинг СНГ» – ее

выручка по сравнению с 2013 г. увеличилась почти на 35%.

Таким образом, итоги рейтинга демонстрируют, что **несмотря на экономические сложности российские розничные предприятия не отказались от большинства намеченных ИТ-преобразований**. «Если в начале 2014 г. ритейлеры планировали масштабные ИТ-проекты, то во втором полугодии многие инициативы были приостановлены или отложены, – комментирует результаты своей компании Сергей Осипов, директор по специальным проектам Maykor-GMCS. – В конце 2014-начале 2015 гг. страсти поулеглись – многие ритейлеры, пережив период паники, вернулись к работе над ИТ-проектами в обычном режиме».

Необходимость инвестиций в технологии и их роль в повышении конкурентоспособности компании уже ни у кого не вызывает сомнений. Поэтому компании будут продолжать вкладывать деньги в ИТ, **считает Геннадий Тарантасов, руководитель направления «Ритейл» ГК «КОРУС Консалтинг»**, однако эти затраты будут в определенной степени перераспределены в пользу решений, дающих максимально быстрый эффект от внедрения.

Материал опубликован в журнале CNews