

ИМПОРТОНЕЗАМЕЩАЕМЫЙ СОФТ

НЕСМОТЯ НА ИНИЦИИРОВАННЫЙ ГОСУДАРСТВОМ ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, НЕКОТОРЫМ ЗАРУБЕЖНЫМ ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТАМ ВСЕ ЕЩЕ НЕТ АНАЛОГОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, А ИХ СОЗДАНИЕ ТРЕБУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ВЕНДОРЫ ГОТОВЫ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ИХ РАЗРАБОТКУ И ОБЪЕДИНЯТЬСЯ В КОНСОРЦИУМЫ. ИГРОКИ РАССЧИТЫВАЮТ НА ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА, НЕ ЗАБЫВАЯ ПРИ ЭТОМ О ПЕРСПЕКТИВАХ ЭКСПОРТА.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

В 2018 году ассоциация РУССОФТ оценивала объем российского программного обеспечения и сервисов по его внедрению в \$8–9 млрд, а зарубежного — в \$3 млрд. «Однако в российском секторе основную массу составляют сервисы, что же касается готового программного обеспечения, то доля зарубежного составляет 70–90%. Даже в госструктурах еще недавно это было 80%», — уточняет Леонид Делицын, эксперт ИК «Финам». При этом проекты для государственных ведомств и организаций играют значительную роль в деятельности российских IT-компаний. Так, по оценкам аналитического агентства CNews, по итогам 2018 года совокупная выручка участников рейтинга крупнейших поставщиков ИТ в госсектор увеличилась на 21,3%. Государство и госкорпорации являются самыми крупными заказчиками ПО, отмечает Александр Морлок, директор по разработке программного обеспечения, исполнительный вице-президент ЛАНИТ. «Соответственно, их потребности полностью определяют вектор, на который будут ориентироваться производители», — добавляет он.

ИНИЦИАТИВА СВЕРХУ Процесс импортозамещения продолжается уже на протяжении нескольких лет. «На российском IT-рынке он стартовал как инициатива сверху», — отмечает Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс». — Государство обязало госкомпании вместе с «дочками» срочно перейти на отечественные разработки еще в декабре 2018 года». При этом к 2021 году в них должно быть не менее 50% российского ПО, поясняет Александр Морлок. «Это может дать ощутимый стимул для того, чтобы отечественный софт стал не хуже иностранного», — добавляет эксперт.

В последнее время новый виток развития импортозамещения связан с рядом проектов программы «Цифровая экономика», на реализацию которых в период до 2024 года будет выделено порядка 1,6 трлн рублей, поясняет Виталий Баланда, директор по инновациям IT-компании «Рексофт». «Проекты „Информационная безопасность“, „Цифровые технологии“, „Цифровое государственное управление“ напрямую ставят задачи по импортозамещению на крупных предприятиях с государственным участием», — уверен он.

Несмотря на предпринимаемые меры со стороны государства в отношении поддержки импортозамещения, некоторые участники рынка оценивают эффективность данного процесса как не очень высокую. Так, по словам президента РУССОФТ Валентина Макарова, изначально все меры были направлены не на содействие ИТ-директорам госучреждений и



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГОСУДАРСТВО ОБЯЗАЛО ГОСКОМПАНИИ ВМЕСТЕ С «ДОЧКАМИ» СРОЧНО ПЕРЕЙТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ ЕЩЕ В ДЕКАБРЕ 2018 ГОДА. ПРИ ЭТОМ К 2021 ГОДУ В НИХ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ 50% РОССИЙСКОГО ПО

предприятий с госучастием в проведении импортозамещения ПО с целью обеспечения информационной безопасности и технологической независимости, а на их принуждение к закупкам ПО отечественных производителей. «Как будто бенефициаром импортозамещения является не потребитель ПО, а его производитель», — недоумевает господин Макаров. При этом, по его словам, на импортозамещение не было выделено ресурсов, а ИТ-директора подвергались риску административного и судебного преследования за неправомерное использование бюджетных средств, поскольку замена импортного ПО, не прошедшего полную амортизацию, является таким нарушением. «В результате сопротивления со стороны ИТ-директоров импортозамещение не пошло так, как планировалось. Об этом говорят и результаты ежегодного исследования РУССОФТ. В течение трех последних лет общая оценка его эффективности регулярно снижалась практически до десятых долей по трехбалльной системе», — добавляет он.

НЕПОЛНОЦЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ По мнению Александра Морлока, если брать заказную разработку, когда софт пишется с нуля под заказчика, российские компании уже научились реализовывать такие проекты без использования западных систем управления базами данных, операционных систем и других иностранных инфраструктурных решений. «Именно в масштабах таких компаний, как „Почта России“ и ОСК, предприятий ТЭК и крупных государственных банков импортозаме-

щение наиболее релевантно, так как здесь требуются нестандартные IT-системы, построенные под уникальные процессы», — отмечает Виталий Баланда. «Что касается коробочных решений, таких как офисные пакеты, ПО для системы машиностроения, крупные ERP-системы, то наш софт пока еще отстает от западных аналогов», — подчеркивает господин Морлок. По его словам, чтобы изменить эту ситуацию, государству, кроме введения запретительных мер, необходимо выделять средства для финансирования и развития российского софта, который соответствовал бы аналогичным иностранным продуктам.

В настоящее время российское ПО доминирует в сегментах информационной безопасности и документооборота, отмечает Евгений Миронюк. «Использование отечественных продуктов, несомненно, является более безопасным, чем западных, так как для них можно выполнить полный комплекс проверок, сертификаций и испытаний», — замечает Александр Морлок. — Ну и никто, конечно, не отменял такие риски, как санкции и потенциальное ограничение в распространении обновлений и удаленное отключение продуктов, которые требуют связи с интернетом». По его мнению, при использовании отечественных средств пользователь полностью от этих рисков защищен.

«Санкционные угрозы признаются предприятиями — они стали задумываться над стратегиями снижения IT-рисков, присматриваются к отечественным альтернативам», — говорит Максим Богданов, генеральный директор АСКОН. Однако, по словам господина Богданова, инженерный софт, например, является наукоемким, а вложения в инфраструктуру, подготовку специалистов, бизнес-процессы, выстроенные на базе западного ПО, — очень значительными. «И цикл принятия решений (и тем более самого перехода на альтернативные продукты) не может составлять несколько месяцев. Это долгий процесс, измеряемый годами и стартовый с небольших опытных площадок», — добавляет он.

ВМЕСТЕ СИЛЬНЕЕ По словам Виталия Баланды, конкуренция с игроками мирового масштаба, обладающими серьезными реинвестируемыми бюджетами и имеющими отлаженные процессы продаж и маркетинга, которые существуют десятилетия, — процесс непростой и небыстрый. «Такие значимые проекты не под силу отдельным, разрозненным игрокам», — уточняет эксперт.

По мнению участников рынка, для реализации подобных проектов необходимо объединение усилий сразу нескольких отечественных вендоров, поэтому равновесные игроки вынуждены договаривать-

ся, создавая консорциумы. «Замещать нужно платформенные решения, — уверен президент РУССОФТ, — а для этого необходимо наладить взаимодействие разных российских поставщиков и покупателей». Но главное, по его словам, это воля государства и его ресурсы, чтобы консорциум разработчиков вместе с крупным покупателем, например госкорпорацией, при финансовой поддержке государства в течение года дорабатывали имеющиеся решения и превращали их в платформу.

«Появление в 2014 году консорциума „Развитие“, объединившего несколько российских IT-компаний, было следствием поиска вариантов ускоренного развития и импортозамещения инженерного ПО. Со стороны государства эти задачи прорабатывал Минпромторг», — рассказывает Максим Богданов. По его словам, консорциум начал действовать с опорой полностью на собственные силы и инвестиции. «За пять лет был сформирован PLM-комплекс, ведутся совместные исследования и работа с технологическими партнерами, решения которых расширяют его функциональность», — добавил он.

ЭКСПОРТНАЯ НИША «Конкуренция на глобальном уровне требует объединения усилий отечественных компаний. И именно эту роль могут выполнять консорциумы, которые объединяют экспертизу и создают единые проектно-инвестиционные офисы для комплексных решений с экспортным потенциалом», — поясняет Виталий Баланда.

«Если компания не будет развиваться за пределами России, она упрется в потолок», — уверен Дмитрий Комиссаров, генеральный директор компании «Новые облачные технологии». — Мы отмечаем большой интерес со стороны африканских стран к российским решениям». Максим Богданов говорит, что у потребителей остается очень востребованным качественный продукт по адекватной цене, пусть и в своей отдельной функциональной нише. «Например, наше геометрическое ядро используют как ключевой компонент десятки компаний-разработчиков из Турции, США, Южной Кореи, Японии, Италии, Индии и других стран, создавая на его основе новые системы проектирования для самых разных отраслей», — поясняет он.

Валентин Макаров, в свою очередь, полагает, что по-настоящему серьезная перспектива роста экспорта связана с выходом на зарубежные рынки с платформенными решениями, имеющими новое качество. «Например, кибербезопасность, искусственный интеллект, квантовая криптография, комбинация блокчейн и квантовой криптографии», — уточняет он. ■