

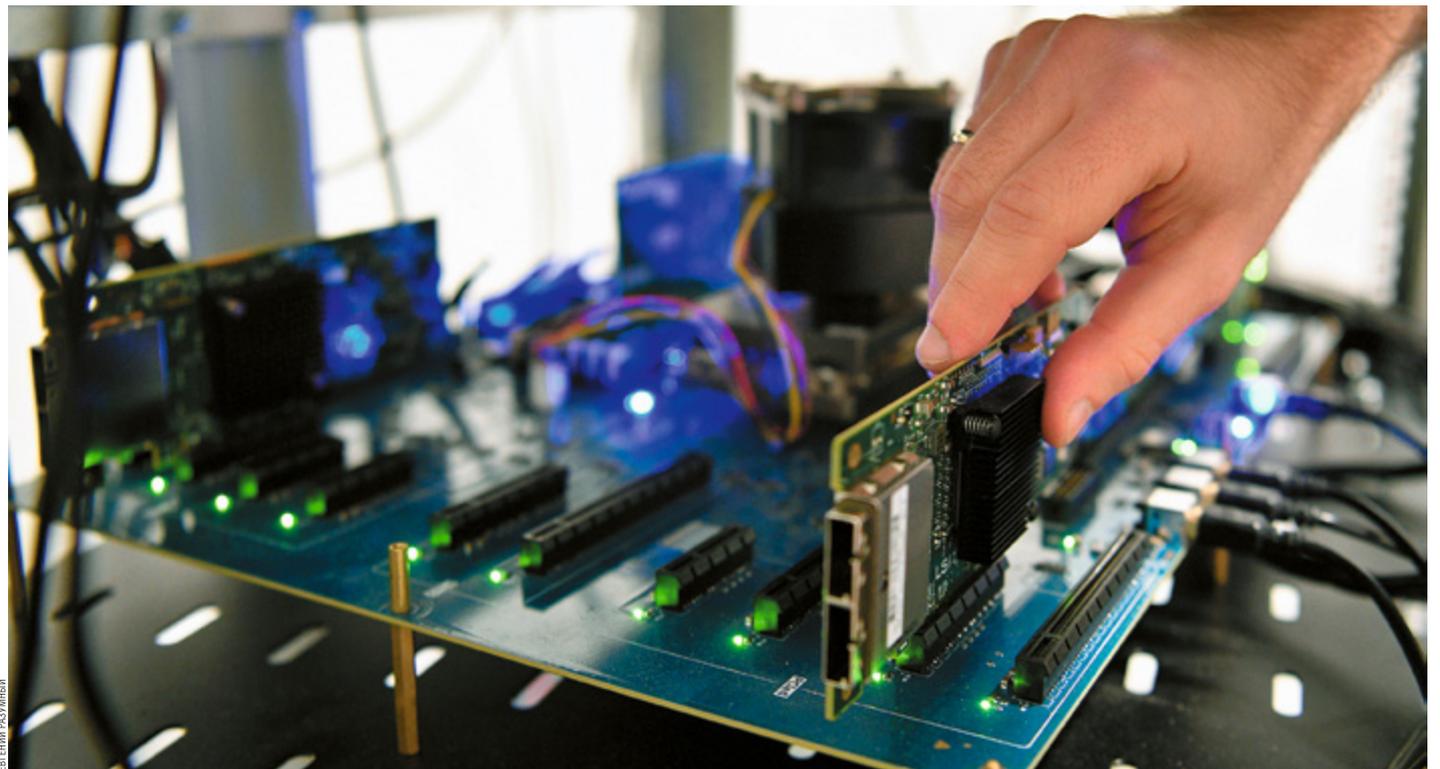
низации делают первые шаги к внедрению отечественных продуктов с применением качественных проверок и оценивают последствия, которые при некорректном подходе могут принести не только финансовые, но и репутационные риски. Сдерживающим фактором перехода является и наличие российского парка оборудования, который сложно соединить в единую систему», — рассказали в «Ростелекоме».

**НЕХВАТКА ЖЕЛЕЗА И МОЗГОВ** Несмотря на то, что российский рынок IT-решений развивался годами и импортозамещение началось задолго до февраля 2022 года, ситуация и сейчас остается напряженной. «Наши программы работают на “железе” западной разработки, а российских альтернатив ему нет. Критический сегмент — сетевое оборудование. Заменить его нечем, приходится использовать параллельные каналы импорта», — пояснил Михаил Сродных. О сложностях с аппаратным обеспечением говорит и Павел Гриневич: «Для части аппаратных решений “Цифры” удалось найти эквивалентные комплекты от альтернативных поставщиков, а для части оборудования таких эквивалентных замен просто не существует. Особенно это касается наших инновационных разработок для автономной и роботизированной техники».

Замещение иностранных решений в области аналитических инструментов и баз данных (MSSQL, BI, Excel) также идет непросто — здесь, отмечает господин Сродных, требуется обновление большого объема кодовой базы и интеграций. Проще обстоят дела с программным обеспечением от Microsoft, которое частично замещается, однако пользователи говорят об эффекте «кусочной» инфраструктуры из старых и новых решений, из-за чего затраты на содержание такой системы могут удваиваться.

«Еще одной проблемой для IT-сферы является уход с российского рынка поставщиков узкоспециализированных программных и аппаратных решений, чьи аналоги в России до сих пор не разрабатывали. Заместить их в моменте будет непросто из-за дороговизны создания», — указывает Сергей Овчинников. — Подобные проблемы существуют, например, с высокопроизводительными межсетевыми экранами с применением интегральных схем специального назначения. Экономически такие системы выгодно производить только при крупных тиражах от 100 тыс. штук, поэтому такое производство могут позволить себе только глобальные компании, работающие по всему миру».

По словам Михаила Сродных, в России осталось немало отраслей с запросом на отечественное ПО, где решение все еще не представлено. «Не каждая компания готова приступить к разработке без понимания, сойдется ли юнит-экономика нового решения. Ведь для оценки потенциального рынка нужно понимать, какие альтернативные продукты разрабатывают кон-



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНИЙ

куренты, и вероятность того, что клиенты вернуться к привычному западному софту при первой возможности», — пояснил он. Игорь Кириченко согласен с ним: «Существует несколько отраслевых сегментов, где спрос сконцентрирован в малом числе заказчиков и не возникает “пространства” для вендорского бизнеса. Сейчас эта проблема решается. Например, благодаря инициативе председателя правительства РФ Михаила Мишустина в рамках Индустриальных центров компетенций (ИЦК) появляются первые консорциумы заказчиков, которые формулируют консолидированное техзадание для разработки специализированного узкоотраслевого ПО, скажем, в области добычи нефти или управления производством».

**УРАЛ ПОДОБРАЛ АНАЛОГИ** На российском рынке уже есть множество решений, не только замещающих ушедшие аналоги, но и предлагающих собственный функционал.

Например, «СКБ Контур» прошлой весной адаптировал и выпустил на рынок линейку импортозамещающих сервисов, которыми несколько лет пользовались внутри компании. Среди них: сервис видеосвязи «Контур.Толк», база клиентов которого по РФ с октября 2022 года по октябрь 2023 года выросла в 4,3 раза, а по Свердловской области — в шесть раз. Сейчас компания в рамках проекта развивает систему сервисов: цифровое решение для проведения вебинаров,

платформу для онлайн-курсов, собственный мессенджер. Также в портфеле компании есть сервис удаленной техподдержки, безопасного онлайн-подключения к другим компьютерам через программу «Контур.Доступ» — аналог программы TeamViewer, а также сервис для управления доступом к корпоративным приложениям и защиты от взлома «Контур.ID» — аналог решений от Google и Microsoft Azure.

Компания Naumen в 2023 году также реализовала много проектов импортозамещения решений для крупного бизнеса — банков, страховых компаний, производственных предприятий и ритейлеров — в области дистанционного клиентского обслуживания (рынки Customer Experience & Customer Engagement) и управления IT (IT & Enterprise Service Management). По словам Игоря Кириченко, многие компании ищут аналоги продуктам австралийского вендора Atlassian — системе для управления проектами и задачами Jira и решению для управления знаниями Confluence. Он утверждает, что в стране все еще остается достаточно много инсталляций Avaya, Cisco и Genesys в области платформ контактных-центров, а также решений Microfocus, BMC и Microsoft, которые используются в области управления процессами IT-служб (ITSM).

ГК «Цифра» сосредоточена на разработке замены MES-решений от ушедших Aveva или Wonderware — универсального кроссотраслевого решения, построенного на базе индустриальной платформы ZIIoT. «Еще один наш флагман — интеллектуальная система диспетчеризации горно-транспортного предприятия АСУ ГТК “Карьер”. Это решение с большой историей и значительной клиентской базой: “Кузбассразрезуголь”, СУЭК, АЛРОСА, “Евраз”. Раньше мы конкурировали с такими системами, как Wenco, Modular, а теперь их заменяем», — подчеркнул Павел Гриневич. Отдельно он отметил решения класса MDC и MES в дискретном производстве и металлообработке на базе ПО «Диспетчер», к которому подключили уже 15 тыс. единиц оборудования по всей стране. Здесь компания готова заменять решения таких западных вендоров, как Siemens и Montronix.

Ключевой продукт UDV Group в области импортозамещения — промышленный межсетевой экран UDV Industrial Firewall, разрабатываемый в сотрудничестве с АО «НИЦ». Решение отличается применением открытой аппаратной архитектуры RISC-V. «Заказчики получают санкционно устойчивое решение, в котором отсутствуют высокотехнологичные решения из западных стран. Уже есть опытные образцы изделия, которые проходят апробацию в сетях заказчиков. Параллельно проводится сертификация межсетевого экрана по требованиям ФСТЭК России», — рассказал Сергей Овчинников.

По данным «Руссофт», по итогам 2022 года на уральские IT-компании приходилось 13% выручки от

**ПРИ НАЛИЧИИ УНИКАЛЬНЫХ IT-РЕШЕНИЙ  
РАЗРАБОТЧИКАМ ЧАСТО НЕ ХВАТАЕТ «ЖЕЛЕЗА»**

продажи софта и оказания услуг по внедрению и поддержке ПО. По оценке «Ростелекома», на сегодняшний день 78% свердловских IT-компаний разрабатывают стратегию импортозамещения. «В Свердловской области сформировалось сильное IT-сообщество. У нас свыше 6 тыс. IT-компаний, по этому показателю мы входим в пятерку регионов России. И занимаем четвертое место по размеру выручки от разработки. Рынок российского программного обеспечения, в том числе в области кибербезопасности, демонстрирует серьезный рост», — подчеркнул Михаил Сродных.

Среди факторов, влияющих на успешность проектов в части импортозамещения в регионе, — высокий научный потенциал, основанный на деятельности УрФУ и институтов Уральского отделения РАН, указывает Сергей Овчинников. «В Свердловской области множество промышленных предприятий с развитой производственной базой. Кроме того, многие крупные компании в Свердловской области имеют собственные центры разработки», — добавил он.

**КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ** По данным фонда «Центр стратегических разработок», доминирование российских вендоров средств защиты информации (СЗИ) значительно усилилось — 70% рынка в 2023 году против 61% в 2021 году. «Геополитические события 2022 года не смогли нанести российскому рынку кибербезопасности существенного вреда и скорее являются стимулами дальнейшего стремительного развития», — говорится в отчете.

По словам Сергея Овчинникова, отечественный рынок кибербезопасности и так во многом состоял из российских решений, особенно в госсекторе: «Отчасти это было связано с нормативными ограничениями и необходимостью применения сертифицированных СЗИ по требованиям ФСТЭК России. С введением санкций и уходом западных поставщиков меняться в сторону отечественных аналогов стали IT-инфраструктуры заказчиков, и это заставляет разработчиков ИБ-решений уделять больше внимания технической совместимости своих продуктов».

Активность злоумышленников заставляет и государство, и бизнес предельно серьезно относиться к вопросам обеспечения информационной безопасности. «Подтверждением этому служат жесткие комплексные требования регулятора к объектам значимой КИИ, которые должны вступить в полную силу в 2025 году. Ужесточаются требования и со стороны служб ИБ клиента. Предприятия, не попадающие под КИИ, сегодня также понимают необходимость инвестирования в средства кибербезопасности», — заключил Павел Гриневич. ■



ЕВГЕНИЙ РЕВЕНСКИЙ

**УРАЛЬСКИЕ IT-КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ЦЕЛЫЙ СТЕК ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПО**