

Тем не менее даже при наличии отечественных аналогов и уникальных IT-решений бизнес не спешит делать выбор в их пользу. По мнению коммерческого директора SL Soft Георгия Подбучного, это связано с тем, что представленные продукты не всегда способны удовлетворить заказчиков по стоимости, качеству, функционалу и совместимости с другими компонентами действующей в компании информационной системы.

«Некоторые решения, такие как ВКС, замещаются быстро. Более глубокие и комплексные — сложнее, так как такое замещение зачастую требует переноса данных, перестройки бизнес-процессов и обучения персонала», — пояснил Михаил Сродных. — Поэтому охотнее на отечественные решения переходит крупный бизнес. У небольших компаний всегда есть сомнения по поводу внедрения импортозамещающих сервисов. В такой ситуации отечественные продукты нередко проигрывают зарубежным, которые более привычны российским пользователям».

Проблему недоверия бизнеса к отечественным IT-решениям отмечает и директор по инновациям «Дата-Центр Автоматика» Дмитрий Беренов. «Сложно доверить проведение цифровизации рабочих процессов “неизвестно кому”. Поэтому обращением к известному бренду решается эта проблема. Возможно, что это временно, и чем больше проектов будет выполняться местными IT-фирмами, тем больше будет доверия», — полагает он.

Впрочем, риски обнаружения и устранения скрытых уязвимостей, которые могут быть использованы злоумышленниками для получения доступа к данным и системам компании, могут возникнуть и при замене иностранного софта. «Подобные риски особенно высоки для госструктур и крупных корпораций, которые обрабатывают большие объемы конфиденциальной информации. Поэтому в первую очередь замещаются решения, которые в меньшей степени проникают в производственные процессы», — уточнил Михаил Сродных.



При этом далеко не все удалось импортозаместить — есть ниши, в которых исторически отечественные компании не были представлены, а на разработку, тестирование и качественное внедрение нужно время, добавила Елизавета Уткина.

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ При ограниченном предложении спрос и потребности клиентов глобально не изменились: у бизнеса по-прежнему в приорите-

те сохранить конкурентоспособность и прибыль, что невозможно без IT-решений.

Те, кто продолжает использовать импортные решения без поддержки и обновлений, рискуют своей безопасностью и эффективностью. Поэтому особенно актуальными становятся решения в сфере кибербезопасности. «Мы наблюдаем ощутимый рост продаж решений для расследования инцидентов в сфере информационной безопасности. Например, это каса-

РОССИЙСКИЕ IT-РЕШЕНИЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛИ СВОЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ, НО ПОКА НЕ МОГУТ УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ

ется StaffCop — системы, обеспечивающей информационную безопасность, оценивающей эффективность сотрудников и улучшающей эффективность работы организаций и предприятий», — отметил Михаил Сродных.

ПЕРВЫЕ СКИДКИ ВЕСНЫ

Подписка на газету
Коммерсантъ

1. **СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ:** до 15 апреля 2024 г.
2. **ПОДПИСКА:** печатная версия газеты «Коммерсантъ» (вт–пт) на 7 месяцев
3. **ОФОРМЛЕНИЕ ПОДПИСКИ:** по телефону редакции в г. Екатеринбурге (343) 287-37-05
4. **РЕГИОНЫ ДОСТАВКИ ГАЗЕТЫ:** г. Екатеринбург
5. Доставка курьером

семь по цене шести