

01 декабря 2015

Импортозамещение ПО уже началось

С 1 января 2016 года в силу вступает закон о запрете использования иностранных программных продуктов в государственных структурах. Вячеслав Закусилов, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг», принял участие в петербургском форуме «Импортозамещение в IT» и поделился своим взглядом на перспективы развития отечественных информационных технологий в материале портала TelecomBlog

Старт для импортозамещения ПО в госсекторе назначен на 1 января 2016 года. Однако по рынку уже прокатилась волна переходов на отечественный софт, причем речь идёт не только о госкомпаниях, но и о частном секторе. Об этом рассказывали вендоры ПО и системные интеграторы, принявшие участие в форуме «Импортозамещение в IT» в Санкт-Петербурге. Правда, в качестве крупных примеров внедрения участники называли в основном программные продукты одной компании – 1С.

«За этот год отечественное ПО очень быстро шагнуло вперед», - делится Наталья Семичастнова, исполнительный директор компании АстроСофт. АстроСофт занимается внедрением решений 1С, Microsoft и других разработчиков, а также создает собственные программные продукты. В практике АстроСофт импортозамещение коснулось топливно-энергетического комплекса, госструктур, оборонной сферы и ряда промышленных предприятий.



«Мы сотрудничаем с компаниями топливно-энергетического комплекса более 7 лет. Раньше в этой отрасли в основном использовались продукты SAP, Oracle или специальные решения, отечественных разработок внедрялось очень мало, однако ситуация изменилась», - рассказывает госпожа Семичастнова.

За последнее время АстроСофт внедрила автоматизированные решения от 1С в таких крупных энергетических компаниях, как Ленэнерго, ОАО «ЛОЭСК», ОАО «МРСК Урала», АО «Янтарьэнерго».

Если говорить о госструктурах, то отечественное ПО было внедрено в исполнительной дирекции Пенсионного фонда РФ, Центральном банке РФ, Российском фонде федерального имущества. Система управления ресурсами российского производства была введена на 16 объектах Северного флота и Тихоокеанского флота, а также в органах управления ВМФ РФ.

«О некоторых проектах в области ВПК я не могу говорить», - добавила Наталья Семичастнова, упомянув вместо этого о внедрении отечественных решений в пищевой отрасли - для таких игроков, как «Микояновский мясокомбинат», «ПИТ Продукт», «Кондитерская фабрика им. Крупской» и др.

Вячеслав Закусилов, заместитель генерального директора ГК "КОРУС

Консалтинг", говорит, что в своем бизнесе группа преимущественно ориентировалась на внедрение в России решений западных вендоров.

Однако в последние 12-18 месяцев был зафиксирован возрастающий спрос на IT-продукты отечественных разработчиков.

«Наши заказчики все больше и больше требовали от нас других подходов. Мы предлагаем им аудит текущей IT-инфраструктуры и переход на российские продукты», - объясняет он. Также господин Закусилов отметил, что его компания одной из первых предложила для внедрения российский аналог Microsoft Office – линейку офисных продуктов «МойОфис» от компании «Новые облачные технологии», которая является партнером КОРУС Консалтинг.

Алексей Кудинов, директор по CRM-решениям "1С-Рарус" рассказал, что преимущества отечественных вендоров – более низкая стоимость продукта и высокая скорость внедрения.

«Когда западные компании говорят, что сейчас мы начнем проект, а через год-полтора достигнем таких-то результатов, не очень понятно нужны ли будут эти результаты через такой срок. За это время все может сильно поменяться, приоритеты сдвинутся. Проекты нужно разворачивать достаточно быстро», - считает он.

Алексей Кудинов рассказал, что CRM-решения 1С были внедрены, например, на предприятиях холдинга Атомэнергомаш и Первой грузовой компании.

«Атомэнергомаш – это холдинг, в который входит более 30 компаний. У них был выбор между спектром серьезных западных решений. Однако их подкупила высокая скорость внедрения нашего продукта и общая стоимость эксплуатации. Сейчас решение работает на 27 предприятиях», - говорит господин Кудинов.

Первая грузовая компания – один из ведущих перевозчиков России. По словам Кудинова, западный продукт был побежден скоростью внедрения и более низкой стоимостью.

«Наша гордость в госсекторе - Service Desk для Федеральной налоговой службы РФ, - добавляет господин Кудинов. - Параметры впечатляют: это 85 субъектов РФ, 160 тыс. пользователей в пике. Сейчас работают 45 тыс. пользователей. Конкурирующий поставщик, весьма известный в мире, предлагал заниматься этой системой полтора года, мы реализовали ее за 3 месяца».

«Мы со своей стоимостью внедрения очень беспокоим западных коллег. Они видят, что мы можем прийти и на их рынки. Мы действительно можем, и мы это планируем», - заключил он.

Нужно отметить, что на форуме присутствовали не только производители софта, но и его заказчики. Так, Сергей Лысенко, начальник службы информационно-управляющих систем "Газпром Трансгаз Санкт-Петербург" был настроен более критично.

«Если говорить о корпоративных системах хранения данных, то ничего мощного кроме западных продуктов на рынке нет. Жесткие диски мы не делаем, системы хранения данных не делаем – нужно двигаться туда», - сказал он, вместе с тем отметив, что уровень прикладного софта и прикладных специалистов в России достаточно высок.

Ему возразил исполнительный директор компании RAIDIX Сергей Разумовский, который считает, что нужные российские решения есть, но о

них зачастую просто мало кто знает. Так, по его словам, RAIDIX продает системы хранения данных в 15 стран мира, причем на границу приходится больше продаж, чем на Россию.

«А если говорить о жестких дисках, то они не производятся ни в Америке, ни в Великобритании. Их производят всего три компании в мире на заводах в Азии. Это не страшно, не надо стараться заместить всё до винтика. Пусть какие-то компоненты и приезжают. Важно, чтобы ключевая составляющая программного или аппаратного продукта была разработана в России», - считает он.

Материал опубликован TelecomBlog, 01.12.2015