

30 октября 2024

Минцифры разработает единый прайс-лист на закупку софта госструктурами

Минцифры планирует до конца года создать единый прайс-лист для закупок основных программных продуктов госорганами и госкомпаниями, рассказывал глава министерства Максут Шадаев на днях на заседании Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ), сообщил источник РБК на IT-рынке. Представитель Минцифры подтвердил информацию, отметив, что работа будет вестись совместно с участниками рынка и Счетной палатой.

На заседании АПКИТ Шадаев говорил, что Счетная палата выявила факты закупок госкомпаниями одного и того же софта при примерно одинаковых объемах лицензий и условиях лицензирования, но «на абсолютно разных ценовых условиях». Счетная палата увидела в таких действиях недобросовестность как со стороны заказчиков, так и со стороны разработчиков, указывал министр.

По его словам, в планируемом прайс-листе будет установлен диапазон цен, которые не должны превышать. Он будет зависеть от объема закупки софта. «Решение обеспечит прозрачность ценообразования в условиях перехода на отечественные продукты, чтобы один и тот же продукт не приобретался по разным ценам при схожих условиях», — пояснил РБК представитель министерства.

Представитель Счетной палаты отказался обсуждать результаты проведенных аудиторами проверок разработчиков софта. Инициативу Минцифры он комментировать не стал.

Что происходит с ценами на софт

Рост цен на российский софт наблюдается с начала 2022 года. Так, зампред правления Россельхозбанка Николай Ульянов сообщал, что только за год с марта 2022-го цены выросли на 20–40%. Увеличение цен на операционные системы тогда оценивалось в 30–50%. В июне 2023 года крупнейшие софтверные ассоциации России подписали соглашение о добровольном ограничении роста цен до 2028 года. В Минцифры тогда отмечали, что рынок способен самостоятельно регулировать ценовую политику.

В сентябре 2024-го замдиректора ФСТЭК Виталий Лютиков назвал завышенными цены на средства защиты информации. По его словам, «российские производители, увидев спрос на свои товары, подняли цены в десятки раз», при этом качество отечественного софта хуже, чем у зарубежных аналогов. Директор Центра компетенций по импортозамещению Илья Массух указывал на ежегодный рост цен на российский софт на 15–20%. В октябре разработчик софта 1С объявил о росте цен на свои решения на 10–18%.

По словам источника РБК на IT-рынке, рост цен на программное обеспечение связан с тем, что вендоры зачастую продают его через посредников, которые устанавливают свои расценки. То есть, чтобы снизить стоимость софта, заказчикам стоит работать напрямую с производителями. В то же время среди недобросовестных практик в госзакупках софта встречались случаи, когда некоторые поставщики пытались лоббировать свои интересы, предлагая заказчикам очень низкие цены, чтобы получить контракт на любых условиях, рассказал председатель совета директоров «Базальт СПО» Алексей Смирнов.

Специфика формирования цен на разные классы программного обеспечения заметно отличается, подтверждает замгендиректора по науке «СиСофт Девелопмент» Михаил Бочаров. Он пояснил, что она складывается из



разработки продукта, обучения персонала заказчика, донастройки софта под меняющиеся задачи заказчика, интеграцию продукта в IT-систему предприятия.

Одной из причин высоких цен на российский софт являются сжатые сроки разработки, отметил исполнительный директор ALMI Partner Дмитрий Паршин. Он объяснил, что затраты на развитие продуктов покрываются только стоимостью лицензий. Большая часть этой суммы уходит на расходы производства. «Российский софт требует больше вложений, поэтому лицензии на него дороже зарубежных аналогов», — дополнил эксперт.

Как оценивают инициативу Минцифры

Единый прайс-лист должен действовать определенный срок, так как цикл закупки софта обычно составляет около года, говорит вице-президент «Борлас» по консалтингу Дмитрий Кичко. Он добавил, что инициатива Минцифры может привести к росту цен на софт — продавцы сейчас могут менять цены в зависимости от заказчика, но с единым прайс-листом цены усреднятся и станут ближе к максимальным. Алексей Смирнов указал, что унифицировать цены на программные продукты будет сложно из-за их разных потребительских свойств и условий лицензирования. Он пояснил, что лицензии бывают годовые или бессрочные, зависят от количества рабочих мест и пользователей. По его мнению, единый ценовой коридор может ограничить гибкость лицензирования и увеличить удельную стоимость.

Создание единого прайс-листа с фиксированными ставками на доработку негативно скажется на рынке IT, считает исполнительный директор TetraSoft Денис Свечников. Он пояснил, что технические задания госкомпаний сильно различаются и часто требуют доработок, отличающихся от стандартного функционала коробочных решений.

Исполнительный директор Ассоциации разработчиков программных продуктов (АРПП) «Отечественный софт» Ренат Лашин считает, что

предложенная инициатива «однозначно требует дальнейшей проработки с учетом множества моделей и особенностей распространения отечественных решений». «Практика показывает, что условия продажи программного обеспечения существенно зависят от класса продуктов и способа (условий) их предоставления — напрямую или через партнера. Например, одна корпорация закупает отечественное ПО для оснащения новых рабочих мест, а другая — для замены зарубежного софта. В первом и во втором случаях стоимость решения будет существенно отличаться, — рассуждает Лашин. — Также стоимость будет зависеть от гарантированного годового объема закупок, и подобных нюансов достаточно много, вот и получается, что цена в разных случаях может отличаться в два-три раза».



Сергей Карпуничев
заместитель генерального
директора ГК «КОРУС
Консалтинг»

Если единые правила расчета стоимости софта будут учитывать средства, потраченные на создание и развитие IT-продукта, инициатива Минцифры может принести значительный положительный эффект. Один из рисков предложения Минцифры — увеличение срока окупаемости инвестиций вендоров в IT-продукты, что может повысить порог входа на рынок.

По мнению Михаила Бочарова, в цену прайс-листа можно закладывать надбавку, которая учитывает интересы всех участников, что создаст понятные правила игры на рынке. При этом единый и прозрачный прайс-лист на софт при госзакупках даст вендорам ясный горизонт планирования бюджета, считает он.

