

11 октября 2022

Почему российский бизнес с большим трудом расстается с зарубежным ПО

Прошло примерно полгода с момента ухода из России мировых софтверных брендов, многие из которых заявили о вероятном прекращении поддержки своих продуктов на территории РФ. К настоящему моменту стало ясно, прекращение поддержки каких IT-продуктов больше всего беспокоит российские компании в самых разных отраслях. Чаще всего представители бизнеса называют корпоративную информационную систему, автоматизирующую учет и управление основными бизнес-процессами компании (ERP — Enterprise Resource Planning System), специализированную систему, предназначенную для автоматизации управления складским комплексом (WMS — Warehouse Management System), и систему, применяемую для коммуникации и взаимодействия компании с клиентами (CRM — Customer Relationship Management). Такие системы производят разные мировые вендоры (SAP, Oracle, Microsoft, Baan и др.).

Сложившаяся ситуация ставит под угрозу «стабильную и эффективную работу предприятий», говорил генеральный директор компании «Транссеть» Дмитрий Греськов, выражая общее мнение, еще в апреле нынешнего года на конференции НП «Руссофт» — «Российская IT-индустрия: влияние санкций и тенденции развития». Единственным решением проблемы является



максимально оперативная замена западных IT-продуктов российскими, уверен эксперт. Однако, как показала недавняя дискуссия, проведенная в рамках Клуба Winner РБК Петербург, многие российские пользователи продуктов иностранных IT-вендоров не торопятся переходить на российские аналоги.

НЕ ХОТЯТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Вот какие аргументы против отказа от одного из самых популярных в России платформенных продуктов, выпускаемого немецкой SAP SE, привел глава крупной петербургской компании, пожелавший остаться неназванным: «Такое страшное слово, как SAP, — это и великое благо, и великое зло. Великое зло — это большие проблемы с внедрением; все мы их знаем. Но одно великое благо: вы получаете через какое-то время полностью прозрачные и интегрированные с партнерами в любой точке мира бизнес-процессы — и перестаете изобретать велосипед. Если вы не хотите быстро развиваться, берете самописное решение, постоянно платите разработчикам, чтобы допиливать его функционал, и как-то живете. Если вы небольшая фирма, стартап, вас это надолго устроит. Но не в случае большой компании. Я не хочу строить свой склад, заводить собственную WMS, не хочу пожизненно поддерживать разработчиков и интеграторов — я хочу подключиться и сразу все получить».

Скепсис по поводу импортозамещения в сфере IT во многом связан с надеждами, что уход западных вендоров из России носит временный характер.

Многочисленные сторонники этой позиции уверены, что «замена таких систем, как SAP, — это утопия». «Будем ли мы менять софт на отечественный, зависит от того, как будут вести себя зарубежные производители, — заявил в ходе дискуссии президент компании «Активный компонент» Александр Семенов. — Если они пойдут по жесткому пути, то нам придется резать по живому. Но мы надеемся, что удастся договориться».

Эти надежды основаны на уверенности многих, что все вернется на круги своя. «Я не верю, что весь этот Армагеддон надолго, потому что рынок у нас хоть и не самый большой, но заметный для IT-компаний. Поэтому иностранные вендоры так или иначе пролоббируют стратегию возврата, ведь если они упустят тот момент, когда у нас начнут появляться свои собственные качественные решения, им уже будет назад не вернуться», — резюмирует директор по инновациям медицинского центра «XXI век» Артур Канаян.

НЕ ТАК СТРАШНО

В то же время российские софтверные компании, судя по их комментариям, любезно предоставленным РБК Петербург ассоциацией «Руссофт», не разделяют апокалиптических настроений потребителей. Хотя и отдают должное мировым вендорам, в частности той же SAP. «SAP существует на рынке ERP-систем с 1972 года и за это время накопил богатую функциональность. SAP по праву считается самой популярной из «тяжелых» ERP-решений в мире», — признает Дмитрий Васильев, директор по развитию ERP-решений в IBS Group.

При этом члены «Руссофт» не считают продукты иностранных вендоров (того же SAP) идеальными. В частности, они подтверждают проблемы с внедрением SAP, отмечаемые пользователями. «В своей практике я имел опыт взаимодействия с SAP и считаю, что его удобство преувеличено, — говорит руководитель frontend-направления IT-компании SimbirSoft Илья Башилов. — Крупная транснациональная корпорация может потратить на внедрение от \$100 млн до \$500 млн, включая \$30 млн лицензионных платежей, \$200 млн за консалтинговые услуги, остальное на аппаратное обеспечение, обучение менеджеров и сотрудников. Причем на полное внедрение могло уйти от четырех до шести лет».

От \$100 млн до \$500 млн могут составить затраты крупной транснациональной корпорации на внедрение SAP, включая \$30 млн лицензионных платежей, \$200 млн за консалтинговые услуги, остальное на аппаратное обеспечение, обучение менеджеров и сотрудников.

В то же время он признает, что «бизнесу, который уже понес такие расходы на внедрение SAP, тяжело отказываться от системы». Тем более российские разработчики признают, что отказ потребителей от продуктов иностранных вендоров чреват потерями в качестве. «Потребители потеряют уникальный функционал в специфичных сферах деятельности. Например, продукт SAP Ariba, который оптимизирует закупочную деятельность. Безусловно, есть российские аналоги (КОРУС, «Галактика»), однако их функционал недостаточен для полноценного замещения, — утверждает Людмила Богатырева, руководитель Департамента цифровых решений Агентства «Полилог», разработчик POLYCODE. — В крупных компаниях, например в «Аэрофлоте», вся информация хранится в многочисленных базах данных. Такой массив нельзя просто взять и перенести из одной Excel-таблицы в другую».

НЕКОТОРЫЕ МОГУТ ПОДОЖДАТЬ

Отказ бизнеса от срочного перехода на отечественные IT-решения и надежды на скорое возвращение в Россию западных брендов уже имеет свои последствия, которые по-разному проявляются в разных компаниях.

Уход SAP с рынка означает прежде всего невозможность приобрести новые лицензии SAP. Однако, что касается действующих лицензий, то даже те российские предприятия, которые находятся под международными санкциями, могут продолжать работать с установленным ПО SAP, отмечает Дмитрий Васильев, правда, без доступа к вендорским обновлениям. «Компании, которых не коснулись санкции, могут даже получать некоторые обновления. Три линии техподдержки решений клиенты чаще всего либо реализовывали сами, либо закупали сервис у российских партнеров SAP, аккредитованных по направлению SAP Services Partners of Expertise», — говорит эксперт.

Уход SAP с рынка означает прежде всего невозможность приобрести новые лицензии SAP. Однако что касается действующих лицензий, то даже те российские предприятия, которые находятся под международными санкциями, могут продолжать работать с установленным ПО SAP.

Ситуация не так драматична и для довольно большого количества компаний в России, которые работают на старых версиях SAP. «Уход вендора на них особо

не повлиял. С точки зрения работоспособности системы ничего катастрофического не случилось. SAP может работать в компании независимо от того, присутствует ли вендор на рынке», — утверждает Константин Смирнов, коммерческий директор группы департаментов ERP ГК «КОРУС Консалтинг».

«Компании, у которых уже стоит коробочное решение SAP, не испытывают проблем даже в развертывании новых модулей, так как «коробка» позволяет сформировать новый модуль под те или иные бизнес-процессы, — добавляет Людмила Богатырева. — В краткосрочной перспективе каких-то критичных проблем у таких пользователей не возникнет».

«В таких случаях можно заморозить иностранные продукты и продержаться 3–5 лет без их обслуживания разработчиками, дожидаясь, пока они все вернут назад или появятся российские аналоги», — считает председатель совета директоров «Диасофт» Александр Глазков. Такая тактика разумна, полагает эксперт, именно в отношении ERP-систем, поскольку иностранное ПО в этом сегменте быстро заместить невозможно. Правда, как отмечают некоторые участники рынка, с годами в необслуживаемых иностранных продуктах накапливаются ошибки.

ЗОНА РИСКОВ

Однако если решение лежит в облаке, то доступ к системе будет утрачен полностью, отмечают эксперты. Константин Смирнов разъясняет последствия: «По компаниям, которые пользовались, например, облачным решением для закупок Ariba, системой для работы с персоналом SuccessFactors, пришелся самый сильный удар. Вендор лишил российский бизнес доступа к ним, предложив перенести данные с облачных серверов SAP в собственный IT-ландшафт либо за пределы России, что противоречит законодательству».

Многokrатно возрастают, по мнению Людмилы Богатыревой, также риски в долгосрочной перспективе: «Меняется законодательство и организационная структура организации, трансформируется IT-ландшафт. Рано или поздно возникнут изменения (от регулятора или внутри компании), требующие доработки системы, в том числе обновлений, которые теперь невозможны. Кроме того, это затрагивает вопрос обеспечения информационной безопасности: выявляются новые уязвимости, которые обычно устраняются именно в рамках обновлений».

ЗАМЕСТИТЬ МОЖНО, НО СЛОЖНО

Что касается импортозамещения, то ситуация в разных сегментах разная, говорят участники софтверного рынка. В сегменте ERP-систем импортозамещение пока что не слишком продвинулось. «Догнать мировых лидеров нам пока еще не удалось, — признает Дмитрий Васильев. — Сегодня

на российском рынке конкуренция в секторе ERP является очень условной. Реально готовая система есть только у компании 1С. Под реально готовой системой подразумевается не только сам продукт, но и партнерская сеть по поддержке и внедрению решения, центры обучения и достаточное количество специалистов, способных систему внедрять. И хотя есть еще несколько интересных систем (Turbo X, Digital-Q, «Галактика ERP» и «Ма-3»), ни одна из них сейчас не способна стать ERP-системой на уровне страны».

При этом российские разработчики уверены, что смогут создать конкурентоспособные продукты. «Нет сомнений в том, что российские вендоры смогут сделать ERP-систему уровня SAP, — утверждает Дмитрий Васильев, — но на это потребуется еще лет 5–7 и достаточно большой объем финансирования».

«В глобальном смысле в SAP нет функций, которые невозможно сделать в другой системе, — считает Константин Смирнов. — Компании, скорее, теряют время и деньги, потраченные на переход на новую платформу. К тому же при техническом перевнедрении новое ПО неизбежно будет работать по-другому, и нужно будет идти на компромиссы в удобстве и функциональности».

КОНСОЛИДИРОВАТЬ УСИЛИЯ

По словам российских разработчиков, главная их проблема в том, что российский рынок с точки зрения IT очень мал и вендорам просто не хватает оборотных средств на создание систем нужного класса. «Решение тут может быть только одно — консолидация финансирования на одном, максимум двух ERP-решениях, а также использование готовых рыночных продуктов для дополнения ERP-систем недостающей функциональностью, — уверен Дмитрий Васильев. — У нас есть хорошие шансы полностью заменить SAP: если IT-сообщество будет придерживаться разумного подхода и каждая компания-заказчик не будет создавать собственное заказное ERP-решение».



На самом деле создавать нужно не замену SAP, а другой, более современный уровень автоматизации в части ERP и базовых систем. Рынок движется к отказу от классической монолитной ERP, к созданию композитной, гибкой архитектуры, когда ландшафт системы состоит из множества кусочков, интегрируемых одной платформой. Это хорошая возможность использовать все знания, которые есть у клиентов, интеграторов, свободных консультантов. Вопрос в том, кто сможет возглавить создание новой парадигмы ERP и платформы, которая позволит закрывать бизнес-задачи больших холдингов, производственных предприятий, как это делала SAP.

Константин Смирнов,
коммерческий директор группы департаментов ERP ГК
«КОРУС Консалтинг»

В сегменте CRM-систем ситуация лучше. «В России достаточно много систем этого класса и есть из чего выбрать. Основные игроки: 1С, Битрикс, amoCRM, Террасофт и прочие», — говорит Дмитрий Васильев.

«ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД»

Резкое ухудшение условий пользования иностранными продуктами и вполне приличная конкурентоспособность российских софтверных компаний стимулировали импортозамещение. «Можно сказать, что на рынке присутствует глобальный тренд на замещение решений на платформе SAP, — утверждает Илья Кулаков, директор департамента автоматизации производства в IBS Group. — Наиболее активными участниками этого процесса являются «глобалы», то есть российские дочерние предприятия международных компаний, а также те, кто работал в облачных решениях. Перед такими компаниями остро стоит задача «успеть до нового года». Секрет их активности разъясняет Константин Смирнов: «Бизнес-юниты международных корпораций, отколовшись от материнских компаний, потеряли доступ к корпоративным IT-системам и теперь вынуждены переходить на другое ПО».

Те же, у кого SAP уже внедрен и работает, выбирают один из возможных путей развития: либо развивают существующие решения, если располагают достаточным количеством лицензий, либо сохраняют SAP как ядро, а развитие осуществляют на российских платформах, интегрируя их с SAP, поясняет Илья Кулаков. «Компании, для которых импортозамещение продиктовано исключительно требованиями законодательства, осуществляют анализ и вдумчивый выбор новой платформы для миграции. Поэтому какой-либо паники на рынке нет», — утверждает эксперт.



«В марте многие компании занялись заменой SAP, но к середине лета тенденция снизилась, — отмечает Дмитрий Васильев. — Сейчас SAP заменен у небольшого количества компаний. Остальной рынок сконцентрирован на проработке общей стратегии импортозамещения и не спешит делать рискованных шагов. Более актуальная проблема — поддержка SAP-систем до момента реализации программ импортозамещения, именно этим сейчас озабочено большинство заказчиков».

НЕ ТОЛЬКО SAP

Между тем SAP далеко не единственная платформа, которую необходимо замещать, отмечают участники рынка. «Российский рынок Infor или Microsoft в части ERP является небольшим, хотя пользователи и этих платформ вынуждены задуматься об их замене, — резонно замечает Илья Кулаков. — Сейчас наибольшую сложность для замещения представляют собой решения, главной ценностью которых являлась не сама платформа, а заложенная в нее отраслевая информация: НСИ, данные, рецептуры, параметры техпроцесса». Он считает, что в большей степени это актуально для производственных систем в пищевой, фармацевтической промышленности, агросекторе.

Второй крупный блок систем, вызывающий сложности и тесно интегрированный с ERP и CRM, — это системы класса [PLM/PDM](#), CAD и [MES](#), говорят эксперты. «Являясь активными поставщиками или потребителями

данных для контура ERP или CRM, именно они становятся узким местом импортозамещения для промышленных предприятий. В первую очередь это продукты AVEVA, Wonderware, Siemens, MPDV (Hydra), PSI», — утверждает Илья Кулаков. «Стоит обратить особое внимание на системы прогнозирования и MES-системы, аналогов которых на российском рынке очень мало, и они в начальной стадии развития», — подчеркивает Дмитрий Васильев.

ЕСТЬ И ДОСТОИНСТВА

Эксперты отмечают некоторые достоинства появляющихся российских аналогов. «Например, с точки зрения поддержки законодательства российские системы гораздо лучше проработаны, поэтому можно говорить об улучшении части функциональности. Прозрачность процессов можно создать и на российских решениях не хуже, чем на SAP», — утверждает Дмитрий Васильев. Поэтому, считает он, грамотный подход к замене системы исключит существенные потери.

В качестве удачного примера импортозамещения Дмитрий Греськов называет проект срочного замещения решения американской WMC, ведущей компании в области управления и эксплуатации сетями связи: «Это решение было очень эффективно замещено буквально за две недели (по параметру доступности инфраструктуры и сервиса). Этот пример говорит о том, что импортозамещение подобного класса ПО не просто возможно, но возможно

достаточно быстро и весьма эффективно по качеству».

Что касается представителей отечественного бизнеса, то на словах очень многие из них совершенно не против отказаться от SAP и прочих софтверных компаний из «недружественных» стран. И найти им достойную замену на российском рынке. Однако на практике сделать это компании готовы только при одном условии — полном отсутствии возможности пользоваться продуктами западных вендоров. Комментируя эту позицию, эксперты РБК Петербург признают, что, несмотря на серьезные риски, в целом она не лишена здравого смысла.

На словах многие российские компании не против отказаться от SAP и прочих софтверных компаний из «недружественных» стран. Однако на практике сделать это российский бизнес готов только в случае полного отсутствия возможности пользоваться продуктами западных вендоров.