

22 сентября 2021

## Российское ПО пользуется спросом за рубежом

Объем экспорта отечественного программного обеспечения и услуг за последний год вырос на 13,5% и составил свыше \$5 млрд. Эксперты утверждают, что экспорт действительно вырос, а новым рынком является Латинская Америка.

«По поручению президента России реализуется комплекс мер, направленных на создание благоприятных условий как для лидеров рынка ИТ-отрасли, так и для высокотехнологичных стартапов. Как результат, объем экспорта отечественного программного обеспечения и услуг за последний год вырос на 13,5% и составил свыше \$5 млрд. Наша задача - создать такие условия, чтобы вести бизнес из России было выгоднее, чем из любой другой страны», - сказал вице-премьер Дмитрий Чернышенко в ходе 32-го всемирного конгресса IPMA «Управление проектами в эпоху цифровой трансформации».

Генеральный директор «МойОфис» Дмитрий Комиссаров отмечает, что любая государственная поддержка ИТ-отрасли в долгосрочной перспективе приводит к улучшению ее финансовых показателей.

«В случае с первым пакетом мер мы могли оценить его прямое влияние на экономику ИТ-компаний. По нашим оценкам, благодаря налоговому маневру отечественные разработчики ПО сэкономят около 50% от страховых взносов и 17% от налога на прибыль», - подчеркивает Дмитрий Комиссаров.

Второй пакет мер поддержки, отмечает он, направлен на создание более комфортных условий ведения бизнеса для отечественных разработчиков. «В частности, речь идет о популяризации отечественных решений и ускорении

импортозамещения в органах власти, государственных компаниях и школах, а также субсидировании расходов на приобретение российского ПО. Эти меры поддержки позволят повысить внутренний спрос на отечественные ИТ-продукты. Однако российские разработчики почувствуют на себе положительный эффект от этих мер поддержки только в том случае, если госорганы и госкомпании ответственно подойдут к переходу на отечественные ИТ-решения, а не будут воспринимать этот процесс как факультативный и необязательный. Рост поставок российского ПО за рубеж в постпандемийный период - ожидаемое явление, - считает Дмитрий Комиссаров. - В 2020 г., в условиях закрытых границ, большой объем международной деловой активности был заморожен. Сейчас экспорт отечественного ПО вновь набирает обороты».

Он отмечает, что для многих стран Россия ассоциируется с надежным поставщиком решений в области безопасности. В высокотехнологичном секторе стоит выделить успехи «Лаборатории Касперского», чьи продукты хорошо известны и пользуются популярностью во всем мире.

Как подчеркивает Дмитрий Комиссаров, наибольший интерес к российскому ПО сейчас проявляют страны Африки. Россия на протяжении нескольких веков поддерживала взаимовыгодные торговые и дипломатические отношения со странами континента и никогда не рассматривала их в качестве колонии и уж тем более не участвовала в работоторговле. Кроме того, так как дата-центры большого числа западных ИТ-компаний находятся на других континентах и у африканских правительств фактически нет возможности полностью контролировать собственные данные, руководства стран Африки перестают считать западное ПО надежным и защищенным решением и делают выбор в сторону надежных российских программ.

Финансовый директор компании «Рексофт» Елена Шумеева отметит, что комплекс мер поддержки отечественного ПО, принятый государством, однозначно оживил отечественную ИТ-индустрию в целом. Позитивный экономический эффект ощутили не только производители отечественного

ПО, но и компании, внедряющие его.

Елена Шумеева подчеркивает, что с точки зрения бизнеса «Рексофт», иностранным заказчикам интересны более экономически выгодные ресурсы в РФ (за счет пониженных социальных налогов).

Она отмечает, что в заказной разработке международных заказчиков прежде всего интересует умение отечественных ИТ-специалистов находить нетривиальные решения их задач, а также работать с проектами на опережение, глубоко погружаясь в предметную область.

Генеральный директор ISPsystem Павел Гуральник видит позитивные сдвиги: диалог государства с разработчиками отечественного программного обеспечения выстраивается и меры активно развиваются. Многие участники рынка считают, что есть к чему стремиться: по данным исследования ассоциации РУССОФТ, 80% ИТ-компаний отметили большую востребованность финансирования затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях. Например, возмещение затрат на участие в мероприятии, застройку стендов, изготовление маркетинговых материалов и т.д.

Хотелось бы получить больше поддержки в рамках организации тематических бизнес-миссий для разработчиков ПО, отмечает Павел Гуральник. Достаточно большой спрос на поддержку продвижения российского ПО на зарубежных рынках, а также на предоставление различных маркетинговых исследований.

Павел Гуральник отмечает, что большие шаги уже предприняты в области оптимизации валютного регулирования и валютного контроля, но диалог продолжается. Можно ожидать дальнейшие меры поддержки и упрощения валютного контроля. Требуется субсидирование на пилотные внедрения российского ПО на зарубежных предприятиях и последующее продвижение таких кейсов. Такие проекты требуют больших затрат от компании:

инсталляция работы инженеров, обучение клиента, переводы документации, адаптации решения под потребности зарубежного клиента, командировки сотрудников.

Павел Гуральник согласен, что экспорт сильно увеличился, Россия выходит на хорошие показатели, узнаваемость продукции растет. Здесь работают стандартные драйверы экономики: потребностей у заказчиков становится больше, спрос растет. Также растет спрос на DCIM-решения из европейских стран. Это связано с тем, что компании оптимизируют затраты, переходят с зарубежных аналогов на решения с более конкурентной ценой.

«У российского ПО огромное количество преимуществ - это ценовая политика, уникальность решений и технологий. Российские продукты проигрывают западным по уровню продвижения продуктов, даже если функционал продукта не уступает. Но наши компании получают больше компетенций, начинают заниматься активным продвижением на зарубежных рынках, поэтому мы видим рост», - отмечает Павел Гуральник.

Он подчеркивает, что страны СНГ, ближнее зарубежье - это рынки, где многие игроки успешно выстроили свой бизнес и существуют понятные каналы продаж. Перспективные, с точки зрения экспорта ПО, - это страны Азии, Африки, Ближнего Востока: там бурный рост ИТ-индустрии, соответственно, требуются решения и их поставщики. Есть рост продаж в страны Европы и Малой Азии в том числе.

### **Генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов**

считает, что поддержка оказывает позитивное влияние. К примеру, принятые властями меры по льготному налогообложению влияют на конечное ценообразование продуктов. Это значит, что российское ПО может выигрывать в конкурентной борьбе с зарубежными разработками не только за счет функциональности, но и за счет стоимости.

Также, отмечает Александр Семенов, влияет и политика импортозамещения. Все больше компаний, в том числе из коммерческого сектора, делают выбор в пользу российских или open-source-решений, и тренд будет расти.

Зарубежные рынки суммарно превышают по объему отечественный. Но безусловно, показатель мог бы быть больше, если бы не геополитические ограничения и санкции. Но, согласно отчету IDC, подчеркивает Александр Семенов, российский рынок также растет - его объем достиг \$6,75 млрд по итогам прошлого года, что связано с активной цифровизацией всех отраслей экономики.

«Российское ПО сочетает в себе высокий уровень качества - российские разработчики высоко ценятся на зарубежном рынке - и стоимость ниже, чем у аналогичных зарубежных решений: стоимость часа разработки в России существенно ниже, чем во многих странах», - отмечает Александр Семенов.

Генеральный директор ГК ЦРТ Дмитрий Дырмовский подчеркивает, что экспорт российского ПО увеличился. Опыт внедрения масштабных проектов, которые реализуют российские компании, зачастую уникален и вызывает интерес со стороны бизнеса и государства на зарубежном рынке: за последние три года экспортная выручка ЦРТ выросла в пять раз - во многом благодаря спросу на масштабные платформенные решения в странах, которые осознают важность инвестиций в цифровые платформы для роста, а не в коробочные продукты.

По словам Дмитрия Дырмовского, в России сильная математическая школа, российские инженеры, ИТ-специалисты формируют сильный R&D не только на уровне компаний, но и на уровне страны. Одно из подтверждений - достижения российских компаний в технологических международных конкурсах. К примеру, на международном конкурсе CHIME Россия соревновалась с ведущими университетами Китая, Чехии, США. Технологии, которые Россия использует в продуктах и решениях, оказываются лучшими не только в «стерильных» условиях конкурсов, но доказали свою

эффективность среди требовательных российских заказчиков, применяются в топовых банках, телекоме, крупном бизнесе и пользуются большим спросом за рубежом.

Директор по развитию TrueConf Дмитрий Одинцов подчеркивает, что экспорт российского ПО действительно вырос за последние годы - и причиной тому послужили различные драйверы, в числе которых пандемия, повлекшая за собой создание новых ИТ-решений и рост спроса на них, а также различные скандалы на фоне «хакерских» активностей, повышающих интерес к российскому ИТ.

Главный аналитик РУССОФТ Дмитрий Желвицкий отмечает, что если говорить о заказном ПО, то наши компании специализируются на наукоемких сложных решениях. По качеству они точно не хуже, чем создают компании западных стран, а по цене намного ниже. У нас очень высокий уровень подготовки специалистов. Алгоритмисты, согласно рейтингу RankHacker, самые лучшие в мире, а это самое важное при создании сложных информационных систем. У наших специалистов шире кругозор, что важно для понимания задач, которые ставит заказчик. По программным продуктам срабатывают те же преимущества - цена и качества. Но для них важнее маркетинг (умения недостаточно, и бюджета не хватает, чтобы быть на равных с крупнейшими корпорациями мира). Потому резервы для наращивания продаж программных продуктов большие.

Дмитрий Желвицкий подчеркивает, что сейчас в абсолютно всех странах российское ПО пользуется популярностью. Но исторически традиционными рынками для наших компаний являются западные страны и постсоветское пространство. В последние годы растет доля новых рынков. Прежде всего Азия с Океанией и Ближний Восток. Но есть продажи и в Африке, и в Латинской Америке.

Руководитель практики отечественного программного обеспечения «Крок» Александр Донин отмечает, что есть несколько эффективных мер поддержки

со стороны государства - например, гранты на проекты, связанные со сквозными технологиями в ИТ и цифровой трансформацией государственных компаний с использованием отечественного ПО. Таким образом, государство либо инвестирует в организации, разрабатывающие отечественное программное обеспечение, либо компенсирует затраты государственных и некоммерческих компаний при переходе на отечественное ПО. В результате разработчики получают финансовую поддержку для улучшения своего продукта. Эти меры также стимулируют спрос на отечественные решения. Однако получение государственных грантов обязывает компании предоставлять подробную отчетность об их использовании, что накладывает ограничения на использование и отпугивает некоторых игроков.

Как считает Александр Донин, главное преимущество - это соотношение цена-качество. Качество работы российских разработчиков зачастую лучше, чем программистов из Индии и Китая, но дешевле услуг их европейских и американских коллег. Также российское ПО является мерой по защите от санкций со стороны Америки.

Директор по развитию национальных проектов компании Softline Андрей Шолохов отмечает, что, согласно паспорту федерального проекта «Экспорт услуг», объем экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг на 31 декабря 2017 г. - \$4,79 млрд. В рамках реализации национальных проектов эта сумма должна была составить \$6,04 млрд в 2019 г. и \$6,78 млрд в 2020 г. Согласно последней новости, в 2019 г. экспорт ПО и услуг составил \$4,4 млрд, а в 2020 г. всего \$5 млрд. Если обе информации верны, то в 2018-2019 гг. экспорт ПО и услуг в России упал, а в 2020 г. начал восстановительный рост.

Как подчеркивает Андрей Шолохов, российский экспорт программного обеспечения и ИТ-услуг носит довольно нишевой характер. Ключевыми его направлениями являются системы видеонаблюдения и видеоаналитики, услуги по управлению дронами для промышленных задач, кибербезопасность, системы управления автопарком, решения для

конференц-связи. Заинтересованность в российских ИТ-услугах и программном обеспечении обычно проявляют страны Азии, Африки, Центральной и Латинской Америки. Довольно часто звучат названия таких стран, как Малайзия, Вьетнам, Саудовская Аравия, Южная Африка, Пакистан, Бангладеш, Сенегал и др.

Андрей Шолохов считает, что определенная узость российского ИТ-предложения, а также частично нацеленность на страны, ограниченные в возможностях закупать решения из США и Европы, вряд ли позволят успешно выполнить задачи национального проекта «Международная кооперация и экспорт» достигнуть уровня экспорта российского ПО и ИТ-услуг в \$10,8 млрд в 2024 г. Необходимо расширять продуктовый экспортный портфель и фокусировать государственную поддержку не на программное обеспечение вообще, а на выбранные ключевые направления развития.

*Источник: Comnews*