

11 мая 2023

Санкции ускоряют российский софт

Весной прошлого года многие прогнозировали, что российская ИТ-индустрия серьезно пострадает от санкционного давления. Однако этого не произошло. Напротив, многие российские хайтек-компании заявляют о существенном росте своего оборота. Например, крупный разработчик российского программного обеспечения «Мой офис» компания «Новые облачные технологии» (НОТ) объявил о трехкратном росте выручки в 2022 году, более чем до 3,3 млрд рублей, и о чистой прибыли в размере 386 млн рублей. Это при том, что 2021 год компания завершила с внушительным убытком в 1,37 млрд рублей, а в ковидный 2020-й убыток российского разработчика был еще больше — 1,47 млрд рублей.

Представители НОТ говорят, что на руку им сыграл уход из России западных ИТ-гигантов. Ключевой продукт компании представляет собой комплект программ для работы с документами, и сейчас разработчик активно осваивает рыночную нишу, из которой уходит прежний монополист — американская Microsoft с такими ее известными каждому рядовому пользователю продуктами, как MS Office или облачный сервис MS 365. Избавиться от зависимости Microsoft в России сейчас стремятся прежде всего в корпоративном секторе: как государственные организации, так и коммерческие предприятия. По словам представителей НОТ, если до начала СВО число их корпоративных клиентов составляло около 2600, то по итогам



прошлого года она подскочило до 8000. Растет интерес к программному продукту и со стороны частных российских пользователей. В НОТ заявляют, что за последний год такой продукт компании, как «Мой офис документы» (для мобильных устройств) и «Мой офис стандартный» (для ноутбуков и настольных компьютеров) был скачан в общей сложности более 20 млн раз, и из них 11 млн скачиваний как раз обеспечили частные пользователи.

Помимо НОТ о существенном росте своего бизнеса за последний год говорят и многие другие российские ИТ-компании. Так, ранее о взлете финансовых показателей объявил самый известный российский разработчик систем управления базами данных (СУБД) компания Postgres Professional: согласно ее отчету, за 2022 год выручка компании взлетела в 3,3 раза, до 4,39 млрд рублей. Столь внушительный рост оборота опять-таки связан с уходом с российского рынка западных разработчиков СУБД, таких как американская Oracle.

Наряду с упомянутыми выше компаниями о существенном росте своих оборотов говорят П1, GlowByte, SimbirSoft, РДТех и многие другие. Всего же, как недавно публично заявил вице-премьер РФ Дмитрий Чернышенко, по итогам 2022 года российские ИТ-компании заработали 2,38 трлн рублей выручки, это на 35% (или на 615 млрд рублей) больше, чем в 2022 году. Чернышенко сообщил, что налоговые поступления от российских ИТ-компаний в 2022 году увеличились на 27% (на 104 млрд рублей) и составили 489 млрд рублей. По словам вице-преьера, главным драйвером развития российской хайтек-индустрии является активно идущее импортозамещение цифровых решений: ушедшие с российского рынка зарубежные ИТ-

компании, по оценкам Минцифры, потеряли 650–700 млрд рублей.

ПОКА С ОГРАНИЧЕННЫМ ФУНКЦИОНАЛОМ

В некоторых освобожденных нишах импортозамещение российскими программными продуктами идет высокими темпами. «Наиболее успешно импортозамещение ПО проходит в тех отраслях, где и до 2022 года у российских вендоров были собственные наработки, которые развивались благодаря высокому спросу со стороны компаний, — рассказывает Геннадий Таранасов, директор по развитию ИТ-компании «Корус Консалтинг». — Что касается классов систем, то практически в каждом классе есть российские аналоги, в той или иной мере способные заменить западные ИТ-продукты. Исключение составляют отдельные узкоспециализированные решения. Разница лишь в том, что одни отечественные информационные системы ни в чем не уступают зарубежным, а функциональность других нуждается в доработке».







Геннадий Тарантасов,
 коммерческий директор
 «КОРУС Консалтинг»

По словам Геннадия Тарантасова, наибольшее число успешных российских ИТ-решений приходится на такие высококонкурентные рынки, как розничная торговля, электронная коммерция, финансовая сфера, логистика. Например, для традиционной и электронной торговли на рынке широко представлены качественные отечественные решения по управлению контентом сайта (CMS) и решения CRM (автоматизация бизнес-процессов, связанных с клиентами), которые не уступают западным аналогам. В промышленности неплохо обстоит ситуация с российским софтом для мониторинга и анализа состояния оборудования (так называемые системы DPA, к которым относятся российские продукты «Диспетчер», Winnum). Есть сильные российские отраслевые системы для прогнозирования (класс BI, бизнес-аналитика), которые на базе оригинальных математических моделей осуществляют прогнозирование спроса и работы цепочек поставок (например, российская компания Goods Forecast).

Хуже, по словам специалиста, обстоят дела с так называемыми высоконагруженными ERP-решениями (управление производственными и бизнес-процессами) или с системами, связанными с промышленным моделированием и графическим проектированием. «Пока полновесных российских аналогов в этих классах систем нет, но есть решения с ограниченной функциональностью, — говорит Геннадий Тарантасов. — К примеру, базовые модули российской 1С:ERP позволяют автоматизировать все критичные бизнес-процессы, однако есть определенные нюансы, связанные, например, с точностью планирования или с прогнозной аналитикой. Эти функции еще не достигли уровня ушедших западных вендоров. В этом случае у компании есть несколько вариантов выхода. Либо подобрать российский продукт с ограниченной функциональностью, либо разработать собственную систему, либо продолжать поддерживать решение зарубежного вендора своими силами — все зависит от конкретной ситуации, специфики и задач предприятия».

РОСТ НА ТРОИХ

Впрочем, холодным душем для разгоряченных быстрым ростом российских хайтек-компаний может служить тот факт, что общие показатели развития российского ИТ-рынка сейчас не на высоте. По данным ассоциации «Руссофт», в последние годы он устойчиво рос: если в 2015 году объем продаж оценивался примерно в 1 трлн рублей, то в 2021 году он вырос почти в два с половиной раза, достигнув 2,4 трлн рублей (см. график). Однако за последний год, по данным аналитической компании TAdviser и Ассоциации предприятий



компьютерных и информационных технологий (АПКИТ), продажи упали на 10%.

Общее сокращение ИТ-рынка связано прежде всего с тем, что крупные заказчики ИТ-услуг в России в условиях экономической турбулентности и непредсказуемости предпочитают придерживать бюджеты на стратегическое развитие своих предприятий, вкладываясь только в то, что требует оперативной замены или доработки. Например, именно этим объясняет торможение своего бизнеса руководство крупнейшего российского разработчика цифровых решений управления предприятием компания 1С, которая впервые за последние годы показала отрицательную динамику. По словам руководителя 1С Бориса Нуралиева, за последний год оборот компании из-за снижения бюджетов заказчиков снизился на 7%.

Давит на российский хайтек-бизнес и нехватка кадров, усилившаяся за последний год релокацией ИТ-специалистов (по оценкам Минцифры, за последний год из России уехало порядка 100 тысяч айтишников). В связи с неблагоприятной геополитической ситуацией упали и экспортные поставки российских разработчиков, которые ранее оценивались на уровне 10 млрд долларов в год, а за последний год сократились примерно на 10%.

Но в ближайшее время российская ИТ-индустрия способна справиться с этими вызовами, убеждены участники рынка.

- Выжидательная позиция заказчиков в отношении закупки и внедрения сложных ИТ-продуктов рано или поздно сменится на активную.

- Часть ИТ-сотрудников возвращается в страну, полным ходом идет подготовка нужных кадров, в том числе усилиями самих компаний.
- А экспортные поставки активно переориентируются на дружественные страны: например, рост продаж российского софта в одну только Латинскую Америку за последний год увеличился более чем на четверть.

Должны справиться российские разработчики и созданием более масштабных и функциональных продуктов. Потенциал для этого обеспечивает фундаментальная российская математическая школа, которая позволяет разрабатывать самые сложные алгоритмы для программных решений. «Для преодоления нынешних трудностей в российской ИТ-индустрии нужны совместные усилия разработчиков, потребителей российского ПО и государства, — комментирует Григорий Сизоненко, генеральный директор ИТ-компании ИВК. — Государству необходимо разработать и реализовать федеральные программы развития ПО разного назначения, в том числе инженерного. Заказчикам необходимо преодолеть инерционность мышления, тестировать отечественные программные продукты, давать их разработчикам обратную связь для дальнейшего развития софта. Ну а разработчикам необходимо учитывать потребности заказчиков и работать с удвоенной энергией».

Правда, потребители ИТ-услуг в последнее время жалуются, что российские решения из-за ослабления конкуренции сейчас могут обходиться дороже, чем зарубежные продукты, которыми они пользовались раньше. Однако ИТ-компании утверждают, что приобретать российский софт в конечном счете выгоднее. «Да, российское ПО может стоить дороже. Но если это

качественный продукт, то почему бы и нет? — отмечает Константин Степанов, исполнительный директор российской IT-компании HFLabs. — Мы, например, не раз сталкивались с ситуациями, когда на старте стоимость наших программных решений была выше, чем у зарубежных конкурентов. Однако за счет прозрачной политики лицензирования TCO (совокупная стоимость владения) в перспективе трех лет стоимость наших продуктов оказывалась ниже».

