

11 ноября 2024

Софт госкомпаний выгоняют на рынок

Собственные IT-решения госкомпаний останутся в реестре российского программного обеспечения, только если будут продаваться в определенном объеме и внешним заказчикам, сообщил глава Минцифры Максут Шадаев. Это должно ограничить практику, когда не имеющие рыночных перспектив внутренние IT-продукты создаются в госкомпаниях для отчета «наверх» о проведенном импортозамещении, отнимая при этом часть рынка у IT-компаний и переманивания у них кадры. Эксперты, впрочем, отмечают, что у ряда крупных госкомпаний с сильными IT-командами создавать софт на продажу вполне получается.

Минцифры планирует сделать условием нахождения IT-решений госкомпаний в реестре российского программного обеспечения их продажу внешним заказчикам. Это должно прекратить практику разработки госкомпаниями для внутреннего использования общесистемных продуктов, аналоги которых уже есть в РФ и успешно продаются.

Как отметил Максут Шадаев, госкомпании в рамках импортозамещения зачастую разрабатывают собственное IT-решение, регистрируют его в реестре, «раскатывают» на своей инфраструктуре и таким образом отчитываются о переходе на российское ПО.



Поэтому с 2025 года Минцифры намерено отслеживать наличие коммерческой реализации IT-продуктов госкомпаний, то есть наличие внешней выручки от этой деятельности. «Причем не от аффилированных компаний внутри больших госхолдингов, а когда продукт успешно продается на внешнем рынке»,— пояснил Максуд Шадаев. Требуемый порог выручки для нахождения в реестре отечественного ПО пока обсуждается.

Директор по стратегии и развитию технологий компании Axiom JDK Роман Карпов согласен, что нынешний тренд на разработку госкомпаниями уже существующих решений вызывает опасение, что он может «подкосить» или даже «убить» IT-отрасль. «Мы видим, что, когда у госкомпаний не получается монетизировать свои изделия, уже имеющие аналоги на рынке, они пытаются сделать их открытыми и отчитаться "наверх", что все сделано для рынка»,— говорит эксперт. По его словам, в результате реальные разработчики ПО недополучают выручку и даже могут обанкротиться. Госкомпании при этом в какой-то момент сокращают финансирование своей разработки, и в сегменте образуется труднозаполнимая «лакуна».

Помимо денежных затрат (собственных, а нередко и государственных) такая практика госкомпаний ведет к усилению дефицита высококвалифицированных кадров, так как организации зачастую переманивают к себе IT-специалистов, отмечает исполнительный директор ассоциации «Отечественный софт» Ренат Лашин.

По его словам, дублируются операционные системы, базы данных, средства управления процессами организаций и другие продукты. При этом в

большинстве случаев созданное практически не продается, так как разрабатывается не IT-компаниями с их многолетним опытом и пониманием требований заказчиков.

В начале 2024 года «Рексофт Консалтинг» проводил исследование о готовности крупных (в том числе государственных) компаний выводить на рынок собственные разработки, говорит директор практики технологической трансформации этой компании Алексей Богомолов. Выяснилось, что только 27% из них в принципе готовы коммерциализировать внутренние разработки и лишь 4% готовы продавать свои продукты в консорциуме с внешними партнерами.

В «Ростелекоме» между тем отмечают, что внутренняя разработка софта вместо его приобретения на рынке распространена в крупных компаниях с сильными IT-командами, у которых есть все необходимые ресурсы и экспертиза. У такого ПО, по словам старшего вице-президента компании по коммерческим IT-продуктам Давида Мартиросова, вполне могут быть аналоги на рынке, но по разным причинам они не подходят. «Ростелеком» коммерциализирует свои разработки, создаются отдельные компании с собственными брендами, продукты которых должны войти в первую тройку решений в своем сегменте.

Коммерческий директор департамента аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг» Константин Смирнов полагает, что продажи «внутренних» IT-продуктов внешним заказчикам очень полезны как для рынка, так и для самих этих решений: технологии развиваются в условиях

конкуренции. Однако говорить о массовом выходе на рынок решений, созданных внутри госкомпаний, пока вряд ли возможно, подчеркивает эксперт.

Коммерческий директор компании «Девелоника» (группа компаний Softline) Роман Смирнов тем не менее приводит успешные примеры таких решений. «В области управления проектами и информационного обеспечения, которые могут быть адаптированы для других организаций, преуспели разработки от "Росатома". В сфере грузоперевозок и логистического управления можно выделить решения РЖД. "Роснефть" предлагает 23 программных продукта, из которых 12 уже успешно продаются на рынке. У "Сбера" началась коммерциализация его HR-платформы "Пульс"», — перечислил эксперт.