

08 сентября 2015

Соль, спички и IT

Александр Семенов, президент ГК «КОРУС Консалтинг», комментирует ситуацию на рынке закупок IT в России в статье делового издания «Деловой Петербург».

Недавно стало известно, что Сбербанк в прошлом году обеспечил треть выручки (около 3 млрд рублей) российскому представительству IBM, заключив с ним целый ряд контрактов на длительный срок, до 5 лет. Речь идет и о поставке оборудования, и о программном обеспечении (ПО), и о его поддержке.

Сбербанк не одинок в своем желании подстраховаться, говорят представители IT-рынка. По их словам, массовыми закупками зарубежного оборудования и лицензий занимаются самые разные госорганизации. Ведь политическое напряжение не спадает, и новые санкции Запада могут прийти в любую минуту, а заместить импорт одновременно невозможно.

«Проводят поскорее конкурсы»

«Тренд закупки импортного оборудования впрок действительно есть, — **говорит Александр Семенов, президент ГК «КОРУС Консалтинг».** — Имеют место два фактора: опасаются санкций и повышения цен из-за роста валютных курсов. Такие закупки в основном касаются серверного и телекоммуникационного оборудования».

Между тем в ассоциации разработчиков программного обеспечения «Руссофт» отмечают тот же самый тренд еще и в области ПО. «Такое (закупки впрок. — Ред.) происходило в декабре прошлого года. Сейчас может быть очередная волна, потому что подошли сроки, когда будет создан каталог российского софта, — **говорит Валентин Макаров, президент «Руссофта».** — Противодействие импортозамещению идет на уровне нижнего звена компаний. Там привыкли работать с иностранными системами, верят им, не знают других систем, опасаются, что возникнут новые риски, и правильно опасаются. Они проводят поскорее конкурсы по поддержке существующих систем. Эти конкурсы уже не требуют импортозамещения. Вот они под личиной поддержки существующих систем и проводят конкурсы, чтобы купить как можно больше оборудования и софта впрок». «ДП» опросил о закупках ряд госпредприятий, но не многие согласились дать ответы (Сбербанк не в их числе), даже расплывчатые. Например, «Ростелеком» «закупает IT-обеспечение по мере необходимости». А в РЖД сообщили, что там «невозможна закупка ПО впрок, поскольку, согласно методологии бухгалтерского учета, нельзя купить лицензию без ввода ее в эксплуатацию».

Страх и выгода

Некоторые представители IT-рынка считают, что и вовсе **массовых закупок IT-продуктов впрок нет**, просто это большие плановые закупки. Например, гендиректор «Рексофта» Александр Егоров аргументирует это тем, что для Сбербанка 3 млрд рублей — относительно небольшая сумма. А Людмила Симонова, главный эксперт фонда Almaz Capital (финансирует технологичные бизнесы), говорит, что закупать оборудование или ПО на будущее — «это все

равно что набрать iPhone первой модели впрок, чтобы ими пользовались дети и внуки».

Тем не менее другие участники IT-рынка столкнулись с описанной ситуацией и строят свои планы, исходя из нее. «Сейчас все купят, а в следующем году покупать не будут. Я думаю, что рынок тяжелого серверного оборудования очень просядет в следующем году — в долларах поставки могут упасть раза в два», — прогнозирует Александр Семенов.

В «Руссофте» считают, что закупки впрок «имеют сугубо отрицательное влияние на рынок». «Раз ты деньги потратил, вторые деньги тебе уже не дадут. В ближайший год IT-бюджет российских IT-компаний будет уменьшен на сумму закупки этого импортного железа и софта, — прогнозирует Валентин Макаров. — Кроме того, надо будет вводить импортозамещение. Но кто будет это делать и на какие деньги? Так что решение практичное для сегодня, а в течение года оно создает проблемы для российской IT-индустрии».

Между тем гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин считает, что, наоборот, решение компаний закупать IT-продукты впрок не самое лучшее с точки зрения экономики, но вынужденное.

«Софт дешевеет, так что его выгоднее было бы купить позднее. Логика тут может быть только одна. **Аналогов иностранному ПО нет и не предвидится.** Если запретят, то нечем будет пользоваться», — говорит Юрий Брюквин.

Он добавляет, что даже заключаемые сейчас долгосрочные контракты не гарантируют, что сотрудничество не оборвется из-за санкций: «Если американское правительство, к примеру, запретит крупным компаниям США

поставлять софт в российские компании, то будет как с «Мистральями».

