

24 февраля 2016

Замена сетей

Интерес к отечественному оборудованию и программному обеспечению тормозится уменьшением бюджетов на IT. Комментарий Александра Семенова, президента ГК «КОРУС Консалтинг».

Есть два основных вектора импортозамещения. Первый — замещение софта, то есть программных продуктов. Второй — это замещение IT и телеком-оборудования. Эксперты считают, что процесс импортозамещения находится в начальной стадии. "Чтобы в России появились собственные технологические решения, должны пройти годы, — отмечает президент ГК "КОРУС Консалтинг" Александр Семенов, — а для того, чтобы существующие IT-продукты и сервисы получили распространение, — многие месяцы".

Найти свою нишу

Спрос на российское ПО формируется как государственными структурами, так и бизнесом. Закон о создании реестра отечественного ПО и требование к органам власти пользоваться только решениями из реестра говорит о серьезности намерений государства по созданию преференций российским поставщикам IT-продуктов, **отмечает Александр Семенов.**

Впрочем, как отмечает президент ГК "Техносерв" Сергей Корнеев, в госсекторе всегда был тренд на развитие собственных заказных разработок,

уникальной архитектуры, создание собственных приложений. Санкции в данном случае стали лишь дополнительным катализатором. "Если в коммерческом секторе чаще всего идет копирование зарубежных бизнес-моделей, то государственный сектор уникален и самобытен, — поясняет Сергей Корнеев, — здесь открыт большой простор для развития собственных систем, и он во многом уже реализован".

Интерес к российскому софту проявляет и бизнес, главная задача которого в сегодняшних условиях — сокращение издержек. "Многие организации, уже понимая, что функциональность российских IT-продуктов не уступает возможностям западных аналогов, видят преимущества в том, чтобы использовать отечественное решение, требующее меньше инвестиций", — поясняет Александр Семенов.

В первую очередь пользуются спросом нишевые технологические предложения, максимально ориентированные на отраслевые потребности бизнеса заказчиков, говорит Сергей Корнеев. В то же время именно специфика отдельных отраслей не позволяет многим компаниям перейти на российскую продукцию, так как российские разработчики пока не готовы здесь конкурировать с международными аналогами.

Но если начать разработки сейчас, то спустя какое-то время можно получить конкурентоспособный продукт.

Отметим, что, согласно плану импортозамещения программного обеспечения, утвержденному Министерством связи и массовых коммуникаций в апреле 2015 г., планируется, что к 2025 г. доля импорта в зависимости от сферы применения сократится с 80–97% до 50%.

Обеспечить связь

В Минсвязи и Минпромторге еще недавно говорили, что доля импортного оборудования в сфере связи и телекоммуникаций достигает 90%.

"Настороженное отношение к российским производителям оборудования сменилось интересом, — отмечает директор по маркетингу и системным исследованиям ООО "НТЦ ПРОТЕЙ" Владимир Фрейнкман, — для многих оказалось приятным сюрпризом, что кроме крупных иностранных брендов на рынке есть решения российских производителей по разумным ценам". По его словам, полностью конкурентоспособно отечественное телекоммуникационное оборудование в таких областях, как решения для NGN / IMS, биллинговые решения, сервисные платформы и элементы ядра сети (SMS, VAS, управление роумингом и т. д.) для операторов мобильной связи, а в сегменте NGN-сетей и вообще можно констатировать, что даже существует серьезная конкуренция между российскими компаниями. Проблема импортозамещения есть сейчас с оборудованием для сетей передачи данных, так как российские решения пока уступают зарубежным аналогам. Трудности есть и в сфере аппаратных компонентов, почти вся элементная база идет из-за рубежа, а это и сроки, и деньги, а также ограничения из-за санкций.

"Если еще год назад мы только присматривались к отечественным производителям IT-решений, это была экзотика, то сейчас мы уже реализовали ряд успешных проектов с такими поставщиками", — отмечает Сергей Корнеев. Но все равно основными потребителями отечественной

продукции в первую очередь являются министерства и ведомства, предприятия ВПК и ОПК и компании с государственным участием, попавшие под санкции, Крымский федеральный округ.

Плюс на минус

Появление тренда импортозамещения заставило отечественных производителей IT-решений быть более активными. По словам Александра Семенова, они стали значительно больше инвестировать в маркетинг и продвижение на рынке своих продуктов, понимая значение нынешней конъюнктуры. В то же время бюджеты на модернизацию и развитие сетей сейчас серьезно урезаются, поэтому ощутимого роста прибыли на отечественном телекоммуникационном рынке, по словам Владимира Фрейнкмана, пока нет.

Материал опубликован в издании "Деловой Петербург" от 23.02.2016

