

16 апреля 2015

Запрограммированная беспечность

Светлана Вронская, директор по маркетингу, наряду с другими экспертными представителями ИТ-компаний выразила мнение о перспективах развития политики импортозамещения в ИТ в рамках тематической статьи журнала "Эксперт".

Политика **импортозамещения в ИТ-отрасли** принесет свои плоды только тогда, когда будет ориентирована на вывод продукции на глобальный рынок. Стартовые возможности у Санкт-Петербурга для этого есть, но без государственной поддержки экспорта город на Неве не сможет ими воспользоваться.

На заре становления ИТ-рынка была популярна шутка: «Никого не увольняют за покупку компьютеров у IBM». В ту пору продукция IBM котировалась достаточно высоко, и никому не приходило в голову подвергнуть сомнению целесообразность ее закупки. В российских реалиях это изречение приобретает другое звучание. Теперь же государственные закупки у того же IBM приветствоваться не будут: при прочих равных отдадут предпочтение отечественным аналогам.

Пока, правда, речь больше идет о программном обеспечении (ПО), но вряд ли все ограничится только им. В начале апреля Минкомсвязи утвердило отраслевой план импортозамещения ПО. Согласно документу в таких



сегментах рынка, как бизнес-приложения, антивирусы и ПО для обеспечения информационной безопасности, интернет-сервисы, конкурентные отечественные решения уже есть, и при госзакупках данная продукция получит преференции. Доля импорта в этих секторах составляет 75, 60 и 50% соответственно.

Для поддержки тех направлений, где российские заменители отсутствуют (клиентские и мобильные операционные системы (ОС), серверные ОС, системы управления базами данных, средства управления облачной инфраструктурой и виртуализацией, пользовательское офисное ПО), предложено создать автономную некоммерческую организацию, через которую будут распределяться денежные средства. Здесь удельный вес импортной продукции варьируется от 75 до 97%, к 2025 году долю импорта по каждому из сегментов планируется сократить до 50%. На разработку софта министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров в текущем году надеялся получить из антикризисного фонда порядка 3 млрд рублей.

Доля импортного отраслевого ПО (софт для промышленности, топливно-энергетического комплекса, строительства, здравоохранения, финансового сектора, транспорта на рынке) находится в диапазоне от 70 до 90%. В течение 10 лет ее тоже хотят свести к заветным 50%, используя средства государственного фонда «Росинфокоминвест» и других институтов развития.

Идем на восток

Президент НП «Руссофт» Валентин Макаров считает, что наиболее актуальной задачей сейчас является **импортозамещение базового ПО (ОС, СУБД)** по

ряду критических областей. Такой опыт, по его словам, существует в банковском секторе Москвы и после отработки на пилотном проекте может быть тиражирован в другие сферы. Тем временем в сфере прикладного ПО для государственного сектора проблемы импортозамещения Валентин Макаров не видит, так как используемые там системы созданы российскими разработчиками.

При этом эксперт обращает внимание, что механизм финансирования замены импортного софта на российский пока не предусмотрен. «Найти сумму, эквивалентную всем потраченным деньгам на импортный срок, и одновременно все заменить невозможно», – продолжает он.

По наблюдениям директора по стратегическому планированию и развитию компании Digital Design Ирины Шигиной, в публичном пространстве импортозамещение пока в большей мере обсуждается ИТ-компаниями, нежели заказчиками. Это является отражением их надежд на изменение конкурентной среды и появление дополнительных возможностей для местных поставщиков, добавляет она. «Мы эти ожидания разделяем, однако помимо импортозамещения видим и другие тренды: сокращение инвестиционных бюджетов и повышенное внимание к расходам, в том числе на ИТ. Это означает, что одного флага импортозамещения будет недостаточно, чтобы обосновать переход на отечественное ПО. Необходимо продемонстрировать экономическую выгоду и сравнимую надежность», – подчеркивает Ирина Шигина.

Сегодня отечественные компании обеспечивают потребности внутреннего рынка менее чем на четверть. Структурно российский рынок «перекошен» в

сторону ИТ-оборудования. На «железо» российские компании тратят заметно больше средств, чем их конкуренты на зрелых рынках. Между тем, потребности в оборудовании практически полностью удовлетворяются зарубежными поставками. Из программного обеспечения, используемого в стране, российским является всего 25%. Единственный сегмент рынка, где доминируют российские компании, – ИТ-услуги (80%).

Насколько можно судить, наметившийся разворот на восток проявляется и здесь. Простой пример: Сбербанк, а за ним и ВТБ подписали соглашение о прямых поставках оборудования с китайским телеком-гигантом Huawei. Более того, министр связи и массовых коммуникаций по итогам августовской поездки в Китай сообщил в своем твиттере о достижении договоренностей по расширению поставок в Россию серверов, систем хранения и другой продукции из Поднебесной.

Сотрудники компании «Техносерв» прикинули, что на создание конкурентного прикладного ПО может уйти два-три года, базового ПО – три-четыре года, в то время как создание промышленных образцов комплектующих – дело шести-семи лет.

Гонка преследования

Согласно оценке ряда экспертов, экономическая турбулентность в большей мере затронет наиболее импортозависимые сегменты ИТ-рынка – ИТ-оборудование и программное обеспечение, закупать которые в силу разницы валютных курсов станет существенно дороже. В то же время сфера ИТ-услуг от происходящего только выиграет. Под давлением обстоятельств основные

инвесторы – транспортные, телекоммуникационные и финансовые компании, государственные учреждения и корпорации, переходя в режим экономии, гораздо чаще будут прибегать к помощи облачных сервисов и ИТ-аутсорсинга. «На российском рынке, и в Санкт-Петербурге в частности, сейчас более успешны ИТ-компании, чьи бизнес-модели направлены на предоставление услуг, решающих широкий спектр задач заказчика: консалтинг, разработка ПО, эффективное управление проектами, управление данными, анализ эффективности внедрения ИТ-систем», – утверждает директор AT Consulting Северо-Запад Евгений Гончаров. Компании, потерявшие заработки по причине дешевого рубля, меняют подход к реализации ИТ-проектов, переходя к детальному контролю над расходованием бюджетов, эффективностью внедрения ИТ-систем, работой уже внедренных систем, комментирует обозначившуюся тенденцию аналитик.

Тем временем **директор по маркетингу ГК «КОРУС Консалтинг» Светлана Вронская** в контексте импортозамещения считает правильным говорить о конкретных отраслях экономики, а не сегментах внутри ИТ-рынка. Например, в авиастроении импортозамещение еще долгое время будет невозможным, так как для данной индустрии отечественный ИТ-рынок пока не производит ПО, сравнимое с зарубежными аналогами, поясняет Светлана Вронская. «Развитие таких решений требует больших инвестиций и времени. Я думаю, что к процессу импортозамещения заказчики должны подходить с большой долей здравого смысла и решаться на изменения при наличии экономических преимуществ для собственного бизнеса», – резюмирует она.

Здесь как раз возникает дилемма – должно ли импортозамещение быть повсеместным, или по некоторым позициям создавать собственные аналоги будет себе дороже? Жизненный цикл у ИТ-продукции не такой длинный, а позиция догоняющего может привести не только к сокращению, но и увеличению технологической дистанции между лидерами гонки и догоняющими. Как-никак, пока российские компании будут осуществлять импортозамещение, технологии стоять на месте не будут. «Надо думать о новых нишах, которые станут актуальными и важными через несколько, пусть даже через 10 лет, а не о старом и консервативном – об импортозамещении систем управления базами данных, операционных систем. Как говорится, генералы зачастую готовятся к прошедшей войне, так и мы выступаем сегодня в роли таких генералов – думаем о направлениях, которые вскоре могут устареть, а не о новых перспективных направлениях и занятии доминирующего положения на них», – цитируют СМИ слова генерального директора и председателя правления ОАО «РВК» Игоря Агамирзяна.

Работа над ошибками

Что касается государства, то оно в отрыве от импортозамещения будущего отрасли не видит. В феврале 2014 года данную проблему ввел в обиход Владимир Путин, поручив Минкомсвязи, Минэкономразвития и Минфину продумать поддержку отечественного ПО в рамках госзакупок. 24 сентября министр связи и массовых коммуникаций Николай Никифоров рассказал о своих соображениях президенту. В числе прочего Николай Никифоров предложил ввести целевой сбор с продажи лицензий на отечественное и зарубежное ПО (не выше 10%), а из полученных средств сформировать

специальный фонд по поддержке российского ПО. В СМИ со ссылкой на представителей ИТ-индустрии проходила информация, что для получения субсидий из фонда компании должны будут передать государству блокирующий пакет акций (25% плюс одна акция). Спустя несколько недель министр утонил, что фонд будет пополняться не за счет сбора, а с помощью отмены нулевого НДС на продажу лицензионных программ.

Против импортозамещения участники рынка ничего не имели, но рецепты министерства им пришлось не по вкусу. После встречи Николая Никифорова с президентом Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ) организация опубликовала в Интернете письмо, в котором назвала предложения Минкомсвязи «контрпродуктивными и ведущими к изоляции отрасли». С точки зрения крупнейшего российского отраслевого ИТ-объединения инициативы ведомства подменяли собой создание комфортных условий для бизнеса администрированием, и их следствием будут неоправданные бюджетные расходы, рост цен на ИТ-рынке и снижение его инвестиционной привлекательности.

Фиксированный платеж в целевой фонд в АПКИТ расценили как наиболее обременительную из мер. Члены организации опасались, что этот шаг лишит производителей ПО части прибыли и вынудит их поднять цены, тем самым переложив свои затраты на потребителя. Такой компромиссный вариант, как распространение сбора исключительно на иностранные компании, по мнению объединения, выходом здесь не станет, потому что нанесет ущерб разработчикам, интегрированным в международную систему разделения труда. Встретила сопротивление у профессионального сообщества и возможная отмена льготного НДС, что было воспринято как дополнительные

издержки, а значит, ухудшение условий для импортозамещения. Минфин и Минэкономразвития также подвергли критике данные предложения.

В создании фонда, субсидирующего разработку отечественного ПО, АПКИТ смутила не только последующая перспектива передачи прав на нее государству, но и то, что через распределение средств могут быть оказаны преференции компаниям, в деятельности которых участвует государство.

Регулятор на этот раз к прозвучавшей критике прислушался. Сперва Николай Никифоров передумал взимать платеж с разработчиков ПО. Риторика чиновника была созвучна аргументации АПКИТ. Он назвал задумку неэффективной, сложной в администрировании и усложняющей условия ведения бизнеса. А спустя некоторое время министр пошел на попятный и с отменой льгот по НДС.

Перекодирование на экспорт

Через проведение политики импортозамещения профильное ведомство рассчитывает вывести отечественные ИТ-разработки на рынки стран БРИКС и ШОС. Однако АПКИТ в своем письме не увидела серьезных оснований считать, что страны, входящие в БРИКС и ШОС, заинтересованы именно в российской продукции. И привело в пример Китай, где, между прочим, наложен запрет на покупку российских антивирусных программ.

По словам Валентина Макарова, в Минкомсвязи также рассматривают возможность выделения средств ПО для выхода на глобальный рынок. «Если средства на поддержку международного маркетинга и выхода на глобальный рынок будут найдены, то это будет здорово. Сейчас мы находимся в

колоссальном дисбалансе с мировой практикой. Россия – единственная страна, которая ничего не делает, чтобы помочь выводить ПО на мировой рынок», – сожалеет он.

Внушительной силой на мировой арене российскую ИТ-индустрию на сегодняшний день не назовешь. В дорожной карте правительства по развитию отрасли сказано, что доля продукции страны на мировом ИТ-рынке колеблется в районе 0,6%. Как показывает практика, на развивающихся рынках заметно присутствие только отдельных компаний вроде «Лаборатории Касперского» и АBBYY. Согласно IDC в 2013 году лучше всего на зарубежных рынках себя зарекомендовали ИТ-услуги. Объем их экспорта – 1,2 млрд в долларовом выражении. ПО было менее заметным – 980 млн долларов. ИТ-оборудования на экспорт уходит в разы меньше – примерно 10 млн долларов.

Ослабевший рубль, по всей видимости, коренным образом ситуацию с экспортом не изменит. Эксперты E&Y, проведя экспертный опрос игроков ИТ-рынка, выяснили, что слабый рубль способен дать российским ИТ-экспортерам преимущество на глобальном рынке в виде низких издержек, но при этом воспользоваться им смогут либо те компании, которые уже присутствуют на мировом рынке, либо те, которые занимаются заказной разработкой и аутсорсингом. Правда, к инновационным данные статьи экспорта часто не относят, так как они предполагают выполнение рутинных операций с минимальной добавленной стоимостью и отсутствием предпринимательских рисков. Изменение курса валют не станет решающим фактором, констатирует Ирина Шигина. По ее мнению, только инвестиции, использование таких традиционно сильных сторон отечественных команд,

как серьезная математическая подготовка, а также умение продвигать наши решения на мировые рынки может помочь российским производителям создать продукты, конкурентоспособные на глобальных рынках.

Среди ключевых инновационных трендов мирового ИТ-рынка обычно

называют: облачные вычисления, «большие данные», «Интернет вещей», кибербезопасность, мобильные платформы, автоматизацию большого числа задач. И здесь специалисты смотрят на экспортные возможности Санкт-Петербурга довольно оптимистично. По словам Валентина Макарова, в Северной столице находятся такие компании, как PROMT, «Ланит-Терком», Центр речевых технологий, JetBrains, Radex, обладающие технологиями, которые при государственной поддержке можно будет продвигать на глобальном рынке в нишах, создающих будущее. «Софт – живая вещь, которая должна развиваться, и, если ты не борешься на мировом рынке и не имеешь масштабирования своего продукта, ты никогда не отточишь его до конкурентного уровня. Это возможно только на глобальном рынке, потому что российский рынок очень маленький», – конкретизирует он.

«У Петербурга есть большой потенциал занять экспортные ниши во многих областях ИТ-индустрии», – вторит ему Евгений Гончаров. – Уже сейчас в городе работают различные представительства западных компаний, располагающих свои центры разработки в России. Фактически на многих зарубежных крупных ИТ-проектах работают наши специалисты. Российские разработчики участвуют в создании ИТ-решений в областях мобильных приложений, интернет-маркетинга, банковского ПО, поисковых систем, кибербезопасности, интернет-торговли и многих других. В условиях меняющейся макроэкономической ситуации отечественные компании и



госсектор обладают реальным шансом использовать этот потенциал и накопленный опыт в свою пользу».

Повсеместное [импортозамещение в сфере ИТ](#), как мы видим, невозможно осуществить даже в государственном секторе. Программой минимум здесь должно стать замещение импорта в критически значимых областях, а стратегическим вектором – встраивание в новые ниши мирового рынка.

Материал опубликован в издании "Эксперт"

<http://expert.ru/northwest/2015/16/zaprogrammirovannaya-bespechnost/>

