



Импортозамещение:

И Я ТАМ БЫЛ, МЕД-ПИВО ПИЛ...



■ ИГОРЬ АНТОНЕНКО,
начальник отдела маркетинга
НПП «СпецТек»

КРАХ МЕЧТЫ

Идея интегрировать все подразделения и функции предприятия в едином программном продукте, чтобы обеспечить синергетический эффект совместной работы, подкупала своей безупречной логикой. С начала 2000-х годов такая идея овладела ИТ-руководителями по всему миру. Эту же идею внушали им ведущие поставщики комплексных решений для управления предприятием.

Билл МакДермотт, занявший в 2002 году пост руководителя SAP America, призывал СІО забыть о множестве систем, функционирующих в их компаниях, и заменить их единой системой.

Горячий отклик эта идея нашла и в России, хотя и с некоторыми местными особенностями. Один всеобъемлющий продукт легче поддерживать, сопровождать, проще обновлять. Исключается узкое место интеграции продуктов от разных вендоров. Если поставщик продукта и всех сопутствующих услуг тоже один, это еще более упрощает жизнь ИТ-службы.

С другой стороны, повысить свою личную цену на рынке труда благодаря опыту внедрения и сопровождения «великой иностранной системы» и соответствующему разделу

резюме — тоже неплохая перспектива. Не говоря уже о перспективе выделить ИТ-службу в самостоятельное юридическое лицо и возглавить бизнес по внедрению и сопровождению этой «великой иностранной системы», с миллиардным оборотом и офисом в Москве или в другом не менее хорошем месте.

Под это создавались ИТ-стратегии, имеющие мало общего с реальными потребностями предприятия. Выделялись и осваивались огромные бюджеты, расширялись штаты ИТ-подразделений. Выполнялись масштабные проекты с непредсказуемым результатом, в рамках которых все «штыки» долгие годы были при деле.

Мечта была такой ослепительной, что даже сами вендоры не могли ее поколебать на российской почве. В 2010 году вице-президент подразделения SAP Business Suit Филип Сэй заявил: «Есть ли практический смысл в передаче единой системе всех функций глобальной корпорации? Нет. Сегодня это вряд ли можно осуществить на практике. Мы живем в мире, где множество различных систем должны работать в сети, открыто взаимодействовать друг с другом».

Мечта была такой ослепительной, что даже сами вендоры не могли ее поколебать на российской почве

О крахе мечты о «единой глобальной системе» тогда же говорил и директор направления Oracle в компании Accenture Джим Хайес: «Стремление к однородности было великой мечтой... Но мечта так и не превратилась в реальность, надежды остались неосуществленными, и мечту пришлось скорректировать».

Тем не менее отечественные потребители ПО продолжали существовать в парадигме единого комплексного решения, в то время как на Западе активнее развивали многовендорный подход и интеграцию по критерию «best of breed». Пришло понимание, что функциональность универсального продукта, как правило, будет проигрывать специализированному продукту в области его специализации. Поэтому лучше не покупать диван-рояль, на котором можно и сидеть, и музицировать, но и то и другое делать плохо. Лучше купить отдельно диван и рояль.

У нас же государство-регулятор 25 лет не мешало «честной конкуренции» между едва возникшими российскими ИТ-компаниями и зарубежными

ИТ-компаниями с годовой выручкой в десятки миллиардов долларов. А государство-заказчик активно помогало ИТ-сектору США, Германии и других государств, инвестируя миллиарды в разработку иностранного ПО.

По оценке Комиссии по нормативно-правовому обеспечению развития наукоемких технологий стратегических информационных систем при Комитете Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям, на 2013 год ежегодный объем лицензионных отчислений крупнейших иностранных компаний (Microsoft, SAP, Oracle, Hewlett-Packard, IBM, Cisco) в России достигает порядка 285 млрд рублей, что составляет более 40% общего объема российского рынка ИТ. Треть этой суммы (более 85 млрд рублей) оплачивал государственный заказчик. По оценке IDC, около 80% российского рынка ПО в 2013 году приходилось на зарубежный софт.

Мечта дорого обошлась отечественной ИТ-индустрии. Она довольствовалась остатками рынка, развивая свои продук-

ты в условиях крайне ограниченных ресурсов. Все было хорошо. Но потом что-то пошло не так, и началось импортозамещение.

ТЫ ПОМНИШЬ, КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ?

В 2015 году государство, наконец, явилось на этот банк и установило приоритеты. Был принят Федеральный закон № 188-ФЗ от 29.06.2015, в соответствии с которым вводится Реестр отечественного программного обеспечения и баз данных и соответствующий подзаконный акт — Постановление Правительства РФ № 1236 от 16 ноября 2015 года. Этим постановлением вводился запрет на допуск иностранного ПО в государственных и муниципальных закупках.

Но вместе с тем были введены исключения. Заказчик вправе закупать иностранное ПО, если он обоснует, что в Реестре нет соответствующего отечественного аналога или что имеющиеся аналоги по своим характеристикам не соответствуют установленным заказчиком требованиям. Заказчик должен всего лишь разместить

такое обоснование вместе с извещением о закупке, и он свободен от запрета на закупку иностранного ПО.

Многие заказчики такой возможностью активно пользовались, в том числе составляли эти обоснования под диктовку иностранных вендоров или их российских представителей. Типичный пример обоснования: иностранное ПО закупается исключительно для использования во взаимодействии с уже имеющимся таким же ПО у заказчика, несовместимым (якобы) с программными решениями других производителей.

Кроме того, указанный запрет был введен только в отношении закупок, проводившихся государственными и муниципальными органами, в рамках закона 44-ФЗ. Закупок, проводившихся крупнейшими российскими компаниями по 223-ФЗ, эти нововведения не коснулись. Поэтому у них зачастую не только не было желания заниматься импортозамещением, они порой делали прямо противоположное: замещали имевшийся у них российский продукт иностранным,

в том числе на объектах критической инфраструктуры.

Таким образом, последовало продолжение банкета. Крупнейшие российские хозяйствующие субъекты демонстративно закупали иностранное ПО, в том числе происхождением из государств, внесших Россию в перечень врагов (например, закон CAATSA). А миллиарды рублей еще несколько лет продолжали свое течение мимо российской ИТ-индустрии туда же, куда они утекали 25 лет.

Это закончилось только тогда, когда сами иностранные вендоры отказались продавать лицензии, оказывать российским компаниям услуги технической поддержки, отключили их от онлайн-систем. И пришлось реально заниматься импортозамещением ПО.

ШЕФ, ВСЕ ПРОПАЛО?

На самом деле — нет. Еще в 2019 году Минкомсвязи РФ издало приказ № 422, которым был введен новый класс ПО в Единый реестр отечественного ПО и баз данных — класс 4.10 (в новом реестре класс 05.07).

Это совершенно особенный класс. Если другие классы формировались по принципу функционального назначения ПО, то этот класс сформирован так: «Специализированное ПО органов исполнительной власти Российской Федерации, государственных корпораций, компаний и юридических лиц с преимущественным участием Российской Федерации для внутреннего использования». Описание этого класса в первоначальной редакции выглядит следующим образом: «Программное обеспечение, разработанное органами исполнительной власти Российской Федерации, государственными корпорациями, компаниями и юридическими лицами с преимущественным государственным участием для реализации своей деятельности и предназначенное преимущественно для внутреннего использования». В действующей редакции описание почти не изменилось.

И дело тут не только в новом классе. Государство в лице Минкомсвязи РФ коренным образом изменило сам подход: если ранее заказчик был

Мечта дорого обошлась отечественной ИТ-индустрии. Она довольствовалась остатками рынка, развивая свои продукты в условиях крайне ограниченных ресурсов

В итоге 100% бюджета импортозамещения можно осваивать самостоятельно, не допуская к дележу пирога участников ИТ-рынка

обязан обратиться в Реестр отечественного ПО и выбрать продукт, то теперь статусом импортозамещающих наделены самостоятельные разработки.

В результате бюджеты импортозамещения крупных компаний и госкорпораций направились мимо российского ИТ-рынка и стали осваиваться самими заказчиками. Помимо того что отечественная ИТ-индустрия осталась ни с чем, отечественные ИТ-компании теперь вынуждены конкурировать со своими вчерашними заказчиками, крупными промышленными госкорпорациями, за привлекаемый в штат персонал программистов.

Правда, в июне 2022 года Минцифры пообещало установить ограничение: в общем цифровом бюджете должно быть не более 30% доли расходов на разработку госпредприятий софта для внутреннего использования. Если доля таких затрат будет больше, то Центр компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ не согласует госкомпаниям цифровую стратегию.

Однако стоит посмотреть, как это ограничение в итоге сформулировано в «Методических рекомендациях по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием»: доля расходов организаций на информационные технологии, связанные с привлечением специализированных российских компаний, не аффилированных с заказчиком, для разработки, внедрения и сопровождения ПО, а также расходы, связанные с собственными ИТ-разработками, предназначенными для продажи на внешнем рынке (далее — внешние расходы) в объеме совокупных расходов организаций на ИТ за период 2022–2024 гг. не менее 70%.

Исходя из этой формулировки, стоит зарегистрировать собственную ИТ-разработку не по классу 05.07, а по любому рыночному классу, и вуаля — собственная разработка попадает в долю, на которую отводится 70% бюджета. Для пущей убедительности и под-

тверждения продажи разработанного ПО можно обменяться разработками со своими партнерами по Индустриальному центру компетенций (ИЦК). ИЦК — это отраслевые консорциумы, в которые вошли представители крупнейших промышленных компаний России. Сейчас в стране работает то ли 33, то ли 35 таких ИЦК, полный и актуальный список которых не опубликован. Процедура формирования ИЦК, условия и порядок участия в их работе не прозрачны для участников ИТ-рынка.

Остальные же собственные разработки можно зарегистрировать и по классу 05.07. В итоге 100% бюджета импортозамещения можно осваивать самостоятельно, не допуская к дележу пирога участников ИТ-рынка. Крупные промышленные компании нанимают на работу по несколько тысяч программистов для этих целей. Формируется параллельная ИТ-индустрия на основе нерыночных принципов. Это просто праздник какой-то, я считаю. 🍷