

тию и формированию долгосрочного тренда, но, скорее всего, свои стратегические задачи в области стимулирования разработки инфраструктурных программных продуктов – операционных систем, СУБД – с помощью этого инструмента государство не решит.

– Как государство может мотивировать софтверные компании создавать стратегически важные для него программные продукты?

– Принятый летом прошлого года закон ставит задачу поддержки присутствующих на рынке производителей и их мотивирования инвестировать в создание нужных для госрынка продуктов и технологий. Очевидно, что если мотивация будет убедительной, она приведет к тому, что компании начнут больше вкладывать денег в разработки для нужд госкомпаний. И это вызовет появление новых технологий и новых продуктов. Однако стимулировать создание программного обеспечения, которое стратегически нужно стране, таким образом трудно. Вот почему Минкомсвязь России создает Фонд развития ИТ, который будет инвестировать в стратегически важные продукты – операционные системы, системы управления базами данных, т.е. в те области, в освоение которых рынку инвестировать сложно.

– Насколько, по-вашему, эффективной будет такая модель государственного инвестирования?

– Это тема для дискуссии. С моей точки зрения, российский рынок слишком мал для того, чтобы поддерживать разработки подобного масштаба. Для этого нужно, чтобы они были востребованы на глобальном рынке, – иначе откуда брать средства на их развитие? А в мире в сегменте тех же СУБД конкуренция так высока, что, условно говоря, за разработанный в России аналог Oracle за рубежом никто не будет платить.

– А если госзаказчиков обяжут покупать российское ПО?

– Тогда они будут платить, но их денег не хватит для полноценной и долгосрочной поддержки такой технологии, для ее адекватного развития. Господдержка конечна. На выделенные средства вы сделаете российский продукт, административно его внедрите, но заказчики обя-

зательно скажут: «Вы же предлагаете российскую технологию, значит, она должна стоить дешевле зарубежного аналога примерно вдвое». А потом начнут требовать с вас его дорабатывать и развивать. Таким образом вы довольно быстро окажетесь в ситуации, когда за очень небольшие деньги нужно будет сделать что-то близкое к Oracle.

На старых рынках разработать и развивать технологию сложно. А вот на новых у российских компаний есть шанс. Это может быть рынок технологий корпоративного класса, рынок интернета вещей, в том числе индустриального. В облаках продолжается развитие. В ИТ сегодня много сфер, для которых можно разрабатывать технологии, вполне конкурентоспособные на мировом рынке, и туда их и продвигать.

– Тогда нам придется смириться с тем, что своей СУБД у нас не будет?

– Ну почему? Есть, например, российская ветка PostgreSQL. Она живая, рыночная, ее многие используют. Есть и другие решения. Можно, в конце концов, войти в open source-проект, сделать свою ветку и стать реальным контрибьютором. По многим технологиям из тех, которые нам нужны, подобные проекты уже существуют. А создание уникального российского продукта с нуля – это, скорее, тупиковая история, чем позитивная.

– Поворот государства в сторону отечественных производителей – переход к политике импортозамещения – надолго?

– У рынка есть мнение, что эта политика закончится вскоре после снятия санкций. Но я считаю, что мотивы, которыми руководствуется наше государство, гораздо более глубокие и серьезные, чем какая-то контрсанкционная модель. Они связаны с безопасностью, с независимостью, с поддержкой индустрий, которые имеют большой потенциал для развития. И это делает курс на импортозамещение долгосрочным. Мне кажется, что эта программа может принести системный результат в том случае, если будет действовать более пяти лет, поскольку в области ПО цикл инвестирования, вывода на рынок и выхода на окупаемость занимает, как правило, от трех до пяти лет. ИКС

Надо поддерживать экспортеров

В России, где любой заграничный товар издавна считается лучше отечественного, привлечь внимание потенциальных покупателей намного легче тому производителю, чья продукция продается за пределами страны, считает Дмитрий ОДИНЦОВ, директор по развитию компании TrueConf.

Один из способов создать российскую ИТ-инфраструктуру, независимую от западных технологий, заключается в поддержке компаний-экспортеров. В этом случае не сегодня, не завтра, а по мере их развития найдется замена всем вендорам. Российская софтверная школа пользуется в мире уважением. В этом мы опережаем китайцев, которые могут быстро и в большом объеме произвести любое «железо». А вот с софтом у них проблемы. Они это видят, вкладывают в подготов-

ку программистов огромные деньги, и, я думаю, лет через пять мы это почувствуем. Этот промежуток времени отечественным софтверным компаниям стоит использовать, чтобы закрепиться на рынках других стран. Тем более что разработчиков, участвующих в офшорных западных проектах, у нас много, а компаний, которые производят и продают свои продукты в



**Дмитрий
ОДИНЦОВ**

других странах с полноценной поддержкой, намного меньше.

Кроме того, разработчики ПО, которые продают свои системы на Западе, заработанные там деньги реинвестируют в продукты, которые создаются и развиваются в нашей стране. И при этом ни копейки не просят у государства. Правда, быстрого результата не будет: чтобы его получить, нужно вкладываться в вузы, готовить высококлассных программистов.

А еще нужно возродить к жизни российских производителей «железа». Как это сделать, я не знаю, но они нам очень нужны. Мы пытались наладить в России производство микрофонов, которые активно используются во всех софтверных системах видеоконференц-связи. Но подсчитали, во сколько это нам обойдется, и поняли, что самый «дорогой» китайский производитель будет намного дешевле. Красивые результаты импортозамещения в области программного обеспечения можно показать довольно быстро, так как софта и его разработчиков в России хватает. Но без своего «железа» мы никогда не сможем чувствовать себя в безопасности, а так и будем стоять на одной ноге.

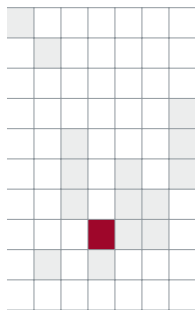
Так что мы – за импортозамещение, хотя прямой выгоды от него пока не видим. Да, интерес к нашим ре-

шениям со стороны госзаказчиков вырос и запросов от них мы стали получать больше. На наш взгляд, однозначно оценить выгоду можно будет года через два. К этому времени госзаказчики, которые сейчас предпочитают аппаратные решения ВКС, потому что они дороже, возможно, столкнутся с отказом вендоров продать им сертификаты поддержки. И задумаются, что с этим «железом» делать в случае его поломки. Пока же у нас все только начинается.

При этом мы как софтверная компания, чей продукт внесен в реестр отечественного ПО, слабо верим в уникальную разработку чего бы то ни было за счет государства. То есть в подход, согласно которому деньги даются не на развитие определенного, уже присутствующего на рынке продукта, а на попытку создать что-то с нуля. И вот почему: когда мы говорим о субсидировании какой-либо разработки, тяжело выбрать действительно достойного исполнителя, сформировать ТЗ и т.д. К тому же не очень понятно, кем и как этот процесс будет управляться.

Другое дело – поддержка экспорта уже готовых продуктов. По большому счету показатель эффективности российского бизнеса – это востребованность его продуктов на Западе. Если там готовы платить за них деньги, значит они качественные и их надо поддерживать. ИКС

ПОЗИЦИЯ



Вендорозамещение вместо импортозамещения

За поддержку со стороны государства российские производители телекоммуникационного оборудования борются десятилетиями. Насколько облегчил эту борьбу курс государства на импортозамещение? Об этом – Светлана АПОЛЛОНОВА, председатель совета Ассоциации производителей электронной аппаратуры и приборов.

– Поскольку члены ассоциации – это отечественные разработчики и производители, импортозамещение принесло бы им много плюсов, если бы началось. К сожалению, на сегодняшний день мы видим вендорозамещение: американское оборудование заменяется китайским. Хотя импортозамещение в области телекома – это технологическая, экономическая и информационная безопасность России. Минпромторг и ассоциация разработали пакет мер поддержки отечественных разработчиков и производителей телеком-оборудования, но, к сожалению, эти инициативы были похоронены финансово-экономическим блоком правительства. В середине апреля нынешнего года Минэкономразвития неожиданно предста-

вило предложения по пункту 1 перечня поручений Президента от 29.01.2016, которые могут привести к позитивным изменениям. Однако для их реализации нужно внести изменения в действующую нормативную правовую базу, поэтому оценивать их эффективность преждевременно.

– Как курс на импортозамещение повлиял на спрос со стороны госзаказчиков на российское телекоммуникационное оборудование?

– Декларация курса – еще не сам курс, по крайней мере в области телеком-оборудования. Сегодня порядка 95% оборудования на сетях связи – зарубежное. Поэтому ожидать добровольного перехода



Светлана АПОЛЛОНОВА