

АЛЛА МИХЕЕНКО,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

РОДНОЕ ЦИФРОВОЕ

В сентябре одной из главных новостей в индустрии стало вступление санкций, предписывающих американским компаниями не предоставлять IT-услуги, а также облачные сервисы клиентам в России. Новые меры не стали чем-то спонтанным. Во-первых, их анонсировали за три месяца, а отдельные сервисы заранее предупреждали пользователей об остановке работы в России. Во-вторых, импортозамещением игроки рынка активно занимаются уже два года, когда только начались первые волны ухода западных сервисов.

С другой стороны, эксперты отмечают, что большую роль играет привычка: зачастую бизнес просто не хочет менять привычный сервис в пользу аналогов и продолжает им пользоваться в надежде, что все останется по-старому. Но долго оставаться в такой позиции не получится. Лучше инвестировать средства в «родное» цифровое и получать официальную поддержку и регулярные обновления.

Меж тем отечественные продукты растут в качестве. Эксперты сходятся во мнении, что базовые потребности бизнеса закрыты и в каждой нише уже представлены российские решения разной степени зрелости.

В этом номере обсудили с игроками рынка экспертизу и предлагаемые решения в строительной отрасли, логистике, актуальные цифровые инструменты розничных продаж, а также рассмотрели рынок предоставления коммерческих услуг в дата-центрах Санкт-Петербурга.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НОВОЕ IT-ОТКЛЮЧЕНИЕ

С 12 СЕНТЯБРЯ ВСТУПИЛ В СИЛУ ПАКЕТ САНКЦИЙ США, ОГРАНИЧИВАЮЩИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ. ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ БОЛЬШЕ НЕ СМОГУТ ОКАЗЫВАТЬ КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ И ОБЕСПЕЧИВАТЬ ТЕХПОДДЕРЖКУ. ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ЭКСПЕРТЫ ВЫСКАЗЫВАЮТ УВЕРЕННОСТЬ В ТОМ, ЧТО СЕРЬЕЗНЫХ ПРОБЛЕМ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ. СЕЙЧАС В РОССИИ ДОСТАТОЧНО ХОРОШИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ЗАДАЧ, ПРАВДА, МНОГИЕ ИЗ НИХ ЕЩЕ «СЫРЫЕ». НО БИЗНЕС ГОТОВ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИХ РАЗВИТИЕ, ТАК КАК СПРОС ВЫРОС И ОСВОБОДИЛАСЬ ЕМКОСТЬ РЫНКА. АЛИСА МАЛЬЦЕВА

С введением данных ограничений можно констатировать, что создан прецедент, когда госорганы США могут обоснованно требовать от компаний блокировать доступ для пользователей с российскими IP-адресами. «Таким образом, давление на разработчиков ПО усилится и компании будут вынуждены ограничивать доступ для пользователей из России»,— замечает руководитель департамента информационных технологий компании «Обит» Кирилл Тимофеев.

По данным исследовательского центра «Аналитика. Бизнес. Право» (ABL), есть несколько секторов бизнеса, которые наиболее зависимы от зарубежного ПО: IT (от 70% компаний), финансовый сектор (от 60%), индустрия развлечений (от 50%) и логистика и управление цепочками поставок (от 50%).

«Тем не менее важно отметить, что рынок был готов к подобным ограничениям,— говорит вице-президент ГК Softline Андрей Благоразумов.— В краткосрочной перспективе мы не ожидаем серьезных проблем. Компании заранее подготовились и разработали стратегии для обеспечения сторонней поддержки своих клиентов. Более того, текущая ситуация создает новые возможности для российских производителей, интеграторов и в целом для IT-рынка, которые, без сомнения, будут активно реализованы в ближайшее время».

Директор IT-компании Ideco Дмитрий Хомутов напомнил, что в соответствии с указом № 250 президента все компании обязаны перейти на отечественные IT-продукты до начала 2025 года.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ПЕРСПЕКТИВЕ БИЗНЕС БУДЕТ ОГРАНИЧИВАТЬ ВЫБОР IT-СОФТА И УСЛУГ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОССИЙСКИМИ ВЕНДОРАМИ, ЧТО ПОЗВОЛИТ НАШИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ РАЗВИВАТЬСЯ БОЛЕЕ СТРЕМИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ Новый пакет санкций не был спонтанным, так как американские власти предупредили о вводимых ограничениях за три месяца. Кроме того, эксперты отмечают, что основной удар пришелся на 2022 год, когда некоторые американские компании сворачивали свою деятельность буквально за неделю. Так, например, поступил разработчик облачного софта Oracle, вынудивший российский бизнес в спешке переходить на отечественные аналоги.

«Многие западные компании начали сокращать поддержку своих продуктов в России еще в 2022 году. А после марта 2024 года большинство вендоров прекратили продление лицензий и подписок для российских клиентов, оставив лишь минимальную поддержку. Тот же AutoCAD прекратил работу еще весной, а летом всех пользователей из РФ окончательно отключили от Slack и AdSense. Это означает, что новое ограничение вряд ли существенно изменит текущую ситуацию: скорее оно завершит процессы, начатые ранее»,— рассказывает CEO облачного сервиса «Облакотека» Максим Захаренко.

В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ Среди инструментов, доступ к которым закрыт, можно назвать конструктор сайтов Wix, платформу Notion, Microsoft, отключающий российские компании от облачных сервисов и Google Drive, не дающий подтвердить подлинность аккаунта с помощью российского номера телефона.

В качестве альтернативы эксперты называют облачные хранилища «Яндекс», VK, офисные приложения «МойОфис» или Р7, сервисы для коммуникаций «Битрикс». А также «Яндекс Диск», «Облако Mail.ru», «СберДиск».

«На сегодняшний день российские компании предлагают огромное количество аналогов зарубежных решений,— акцентирует директор по информационным технологиям АО «Свой банк» (группа IDF Eurasia) Александр Мезенцев.— Например, „Яндекс“ предлагает целую экосистему сервисов, являющуюся аналогом Atlasian, вместо Figma теперь есть Pixso, хоть это и не российская разработка. Тот же самый Notion можно заменить на Weeek, для облачных сервисов и решений есть „Яндекс.Cloud“, „Ростелеком“, CloudMTS, SberCloud Advanced, „Облако Mail.ru“».

По словам господина Тимофеева, позитивной тенденцией является тот фактор, что санкции стимулируют спрос на отечественные SaaS-решения, и российские компании активно подхватывают это спрос и развивают аналоги. Например, «Яндекс» на днях запустил новый сервис интерактивных досок «Яндекс Концепт», который является частью экосистемы «Яндекс 360», приводит пример эксперт.

«Российские IT-компании предлагают разные продукты: те, которые начали развивать достаточно давно, уже на неплохом уровне, а некие клоны заблокированных сервисов, которые сейчас реализуются в спешке, как правило, пока сырые»,— делится мнением Дмитрий Родионов, технический директор компании Riverstart. Например, из ушедшего с рынка Notion, по словам эксперта, сейчас сложно переехать в отечественный аналог, многие проекты сталкиваются со сложностью переноса данных пользователей: у них физически не хватает мощностей и ресурсов.

«Видимо, компании просто не рассчитывали, что будут сильно масштабировать свой бизнес в ближайшее время. Notion ушел довольно внезапно. Тем не менее компании оперативно решают этот вопрос. А пока в качестве альтернативы многие выбирают аналогичные китайские сервисы, которые адаптированы к высоким нагрузкам или не так известны российским пользователям и поэтому не перегружены»,— рассказывает господин Родионов.

«Пользователи, которые продолжают использовать продукты Microsoft, Google и Amazon, будут вынуждены обходить ограничения через VPN и оплачивать лицензии через зарубежные юридические лица по „серым“ схемам. Однако их доля постепенно сокращается, особенно в государственном секторе, где уже 80% организаций перешло на отечественные облачные решения. По оценкам аналитиков, к 2028 году российский рынок облачных технологий увеличится до более чем 460 млрд рублей»,— комментирует господин Хомутов.

Ситуация на российском рынке облачных и офисных решений, а также межсетевых экранов в настоящее время остается стабильной. Если раньше, после ухода иностранных компаний, нужно было ускоренными темпами