ДРУЖЕСТВЕННЫЕ СТРАНЫ НА ВОЛНЕ IT-ИНТЕРЕСА

РОССИЙСКИЕ IT-ПРОДУКТЫ НАРАЩИВАЮТ ЭКСПОРТ. СЕГОДНЯ ОСОБЕННО ОНИ ВОСТРЕБОВАНЫ В СТРАНАХ АЗИИ, БЛИЖНЕГО ВОСТОКА, ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И АФРИКИ. НАИБОЛЕЕ АКТИВНО ЭКСПОРТИРУЮТСЯ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ, ФИНТЕХА, АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА, ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА, ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. НЕКОТОРЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ПЛАНИРУЮТ НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА В ДРУЖЕСТВЕННЫЕ СТРАНЫ В ДВА РАЗА. АЛЛА МИХЕЕНКО

КРАТНЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ После снижения экспорта IT-услуг в 2022–2023 годах в 2024 году наблюдается рост. По данным «Руссофта», экспорт может увеличиться на 10–12% за весь 2024 год (подсчет еще ведется). В Московском экспортном центре сообщили, что ОПЭ ИКТ (объем поддержанного экспорта информационно-коммуникационных технологий.— **G**) в денежном выражении в 2024 году составил 1,186 млрд рублей, рост в сравнении с 2023 годом — в 2,1 раза. Из данного объема 99,8% — экспорт в дружественные страны.

«С 2022 года происходит активная переориентация с западных рынков на азиатское и ближневосточное направления. Наблюдается растущий запрос на решения, которые обеспечивают технологический суверенитет. Партнеры из дружественных стран стремятся снизить зависимость от западных технологий, что открывает дополнительные возможности для российских IT-компаний»,— комментирует Артем Чернов, предприниматель, управляющий партнер по цифровизации GloraX.

«Мы наблюдаем, что защищенные и независимые российские системы, которые не подвержены рискам глобализации, традиционно вызывают доверие за рубежом. До 2022 года многие заказчики в странах ЕС и США выбирали продукты из России по этому же принципу. С 2022 года и по сегодняшний день интерес к отечественному ПО — как альтернативе американскому — продолжает укрепляться за рубежом: в странах Латинской Америки, Индии, Филиппинах, Сингапуре, Индонезии, Малайзии, на Ближнем Востоке, Юго-Восточной Азии, ОАЭ, на Кубе. Индию мы оцениваем как ключевое направление для экспорта»,— отмечает Дмитрий Одинцов, директор по развитию компании «Труконф».

Некоторые компании — экспортеры российских IT-продуктов прогнозируют активный рост и в 2025 году. «Мы намерены расширять как географию своего присутствия, так и свое предложение в имеющихся странах и прогнозируем рост экспорта в 2025 году не менее чем в два раза относительно 2024 года»,— делится планами Василий Белов, исполнительный директор ITGlobal.com, корпорация ITG.

«Согласно исследованиям компании Piccard, в 2024 наиболее востребованы российские решения оказались в странах ближнего зарубежья: в Белоруссии, Казахстане, Узбекистане. Причем там они заняли существенную долю рынка 50; 19 и 15% соответственно. И это неудивительно, учитывая давние экономические и культурные связи,— приводит данные руководитель группы защиты инфраструктурных IT-решений компании «Газинформсервис» Сергей Полунин.— Но нужно понимать, что эта ситуация не будет длиться бесконечно. Многие зарубежные вендоры намекают на возможный возврат в РФ, одновременно с этим они могут с большей силой начать конкурировать с российскими вендорами на других рынках. В сфере ИБ очень большое значение имеет репутация решений, и в этом смысле у зарубежных решений есть определенное преимущество».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТРАДИЦИОННО У ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН БОЛЬШИМ СПРОСОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ IT-ПРОДУКТЫ В СФЕРЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

ОТ КИБЕРБЕЗА ДО ОБЛАКОВ Традиционно российские компании сильны в сегменте кибербезопасности. По словам директора по развитию бизнеса компании ООО «Арбайт» Олега Чумакова, особенно популярны решения от «Лаборатории Касперского», Positive Technologies, «Кода безопасности». Лидеры по закупкам — Белоруссия, Казахстан, Китай. Российские продукты выигрывают на их рынках за счет возможностей локализации, цен, гибкости кастомизации.

В финтех-секторе популярны платформы для онлайн-платежей, такие как Qiwi и Т-Банк, которые находят спрос в странах Восточной Европы и СНГ. Другие эксперты называют популярные продукты SafeTech и iFellow.

Российские компании активно сотрудничают с Индонезией, Индией и странами Африки, поставляя решения в области промышленного интернета вещей, обращает внимание, генеральный директор «Поток-7» Артем Сеник. По его словам, развивающиеся рынки предпочитают приобретать готовые и проверенные решения, а не инвестировать в стартапы. Это создает спрос на российские IT-продукты, которые могут быть внедрены по модели «под ключ». Также он отметил, что решения в области финтеха особенно востребованы в Гонконге и странах Азиатского региона, где активно развиваются криптовалютные биржи и цифровые валюты. Наши IT-компании предлагают передовые продукты в сфере блокчейн-технологий и цифровых платежных систем.

Становятся более востребованными российские ERP-системы и ПО для автоматизации бизнес-процессов. «Например, продукты типа 1С особенно популярны в странах бывшего СССР, где они давно зарекомендовали себя как надежные инструменты. В Африке и Азии спрос обусловлен необходимостью создания недорогих и эффективных систем управления для малого и среднего бизнеса»,— поясняет представитель группы компаний Arenadata Дмитрий Шеранов.

«Мы видим спрос на облачные сервисы. В Узбекистане, например, наблюдается дефицит мощностей в локальных ЦОДах, поэтому растет спрос на облачные решения. В Казахстане этот рынок более развит, но там тоже высок интерес к локальным решениям из-за законодательных требований к размещению данных внутри страны,— отмечает Максим Захаренко, CEO компании «Облакотека».— В странах Центральной Азии активно развиваются сферы туризма, ритейла и телекоммуникаций, и там нужны решения для управления клиентскими потоками, автоматизации колл-центров и анализа данных. В промышленности тоже есть запрос на IT-инструменты для управления производством, predictive maintenance и IoT-платформы».

Операционный директор Sibedge Андрей Подлесных говорит, что высокий спрос наблюдается на решения в области диагностики, предиктивной аналитики и клинической медицины, а также в сфере высокотехнологичного строительства. «Это связано с активным ростом уровня цифровизации и положительной репутацией наших разработчиков, поддерживаемой такими крупными игроками рынка, как „Сбер“, Т-Банк, Avito, Ozon, Wildberries, Samolet»,— приводит пример спикер.

ПРОБЛЕМЫ ДВЕ: РЕГУЛЯТОРНАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ При поставке отечественных решений в другие страны возникают барьеры, поясняет господин Чумаков. Во-первых, это регуляторные: каждая страна имеет свои правила и стандарты, которые могут усложнять выход на рынок. Во-вторых, конкуренция с местными игроками и международными компаниями может быть значительной. В-третьих, отсутствие доверия к российским продуктам в некоторых странах из-за политической ситуации также создает дополнительные трудности.

«Многие страны требуют локального хранения персональных данных, и это усложняет работу российских облачных провайдеров и разработчиков ПО. Например, в Узбекистане есть ограничения на использование трансграничных VPN, что требует дополнительных бюрократических процедур. Во-вторых, есть сложности и с платежами: в ряде стран, с которыми сотрудничает РФ, банковский комплаенс строго контролирует трансграничные операции, то есть компаниям сложно проводить платежи»,— приводит свой кейс господин Захаренко.

Chief product officer клиентского продукта сервиса «Купер» (бывший «Сбермаркет») Эдвард Гришин среди вызовов называет адаптацию к местным стандартам, языковые и культурные барьеры, а также конкуренцию с западными и локальными игроками. «Санкционные ограничения также усложняют международные платежи. Но несмотря на это, российские IT-продукты успешно конкурируют с западными аналогами благодаря сочетанию инновационности, гибкости и конкурентоспособной стоимости»,— добавляет эксперт.

Сергей Артемов, директор по развитию супераппа для бизнеса eXpress, отмечает, что сложность может быть даже в переводе языкового интерфейса в программных продуктах, наличия актуальной документации на требуемом языке. «Некоторые программные продукты имеют довольно динамичный цикл развития, и перевод всей документации может занимать большее время, нежели выпуск новой версии»,— отмечает он. Существует сложность поиска правильного партнера в регионе, который действительно был бы заинтересован в развитии российских продуктов.

«Все крупные международные корпорации так или иначе связаны с западным капиталом (американским или европейским). Если это банки, то они напрямую входят в международную финансовую систему. Крупные промышленные компании чаще всего имеют западных инвесторов либо торгуются на бирже. Все подобные компании проходят серьезный аудит, он не только финансовый, а включает в себя множество аспектов, в том числе, используемые ИТ- и ИБ-решения. И если в отчете аудитора в соответствующем разделе будет написано, что компания использует продукты из России, для многих это будет дополнительным риском, а то и стоп-фактором»,— добавляет Алексей Раевский, генеральный директор Zecurion. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (онлайн-выпуск Санкт-Петербург, Guide «Цифровая экономика»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Алла Михеенко — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Мария Кузнецова — отдел спецпроектов
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб, д.10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

В печатном виде номер не выходит.
Распространяется бесплатно.
16+

Фото на обложке: Евгений Павленко