



Поддержка боем

Политика импортозамещения в сфере разработки программного обеспечения воспринимается отраслью как здравая. Но практические меры ее реализации, которые предлагает профильное министерство, не поддерживает никто из участников рынка.

— регулирование —

В середине сентября стало известно, что Министерство связи и массовых коммуникаций готовит предложение по введению так называемых мер поддержки отечественных разработчиков программного обеспечения. Как ни странно, главная из предлагаемых мер — сбор в размере до 10% с оборота этих же самых российских разработчиков, а также их иностранных коллег. Как сообщила газета «Ведомости» 15 сентября, эти деньги планируется складывать в специальный Фонд поддержки, из которого российские производители программных продуктов смогут получить субсидии на оплату труда своих инженеров. Но взамен на эту финансовую поддержку счастливицы будут обязаны отдать государству (точнее, его представителю — вероятно, госкорпорации) 25% плюс одну акцию своей компании. Планы эти показались представителям индустрии весьма нелогичными, да еще и неожиданными. Отраслевая Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ) по этому поводу даже выпустила открытое письмо, в котором говорится: «Как правило, АПКИТ не комментирует статьи и слухи. Однако сложилась странная ситуация: в Минкомсвязи, куда мы обратились за разъяснениями, не подтвердили и не опровергли информацию, а предложили поехать на коммерческих условиях на сочинский форум, где министр все объявит. Правление и дирекция АПКИТ выражают опасения относительно содержания инициатив и сожаление относительно формы „диалога“ регулятора с отраслью посредством СМИ и коммерческого форума».

В конце сентября в Сочи министр Николай Никифоров подтвердил свои намерения, уточнив, что сборы будут плавающими — от 5% до 9%. Цель фонда, как он пояснил ИТАР-ТАСС, — выпуск прорывных продуктов из разряда «базового ПО»: мобильная операционная система, СУБД (система управления базами данных), система виртуализации, «все, что связано сегодня с „облачными“ техноло-

гиями» (вероятно, «облачная» платформа), «все программные продукты, в которых мы создаем документы и обмениваемся сообщениями, электронной почтой и др.».

По оценкам господина Никифорова, для того, чтобы создать все это, понадобится десять лет работы около 20 тыс. программистов, на что уйдет примерно 200 млрд руб. Как минимум, половину этой суммы планируется отобрать у российских разработчиков, чтобы поместить в фонд и выдать в форме субсидий неким компаниям — вероятно, с госучастием. Чуть позже эту инициативу поддержал президент РФ Владимир Путин. Николай Никифоров предпочитает использовать термин «экспортно ориентированные продукты», а не «импортозамещающие». Но на практике это сути не меняет.

Скамейка запасных

Представители отрасли (системные интеграторы, профильные ассоциации, разработчики ПО, консалтинговые компании) в целом считают курс на импортозамещение правильным, но не поддерживают предложенную форму реализации данной инициативы, сомневаются в реалистичности планов по созданию достойных альтернативных продуктов с нуля.

Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, отмечает, что действительно существуют различные риски, связанные с использованием импортных ИТ-систем: отказ от поставок нужных технологий, прекращение поддержки и обслуживания, злостное вмешательство в работу систем из-за рубежа и так далее. Господин Мацоцкий говорит, что каждая конкретная компания в идеале должна провести ревизию программных систем и оборудования, понять, какие из рисков для нее актуальны. «К сожалению, даже крупные клиенты, скорее всего, до конца не представляют себе реальную ситуацию. Допустим, клиент может вести учет в российской бухгалтерской системе и быть спокоен, но в действительности система использует в качестве базы данных MS SQL или Oracle и уста-



Министр связи Николай Никифоров придумал свои меры развития отечественного ПО, заморозив проект предшественника по разработке национальной программной платформы (НПП)

новлена на импортном „железе“ , — объясняет он. — Очевидно, что от всех этих рисков нельзя избавиться быстро, тем более одновременно. Я не знаю такой волшебной таблетки. Для многих задач отечественных ИТ-продуктов пока не разработано. Но даже когда они появятся, миграция на новый продукт в сложной корпоративной ИТ-среде — это всегда продолжительный проект, требующий определенной подготовки».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «ИТги», предлагает начать программу импортозамещения в этой области с создания реестра уже существующих российских ИТ-продуктов, которые не уступают западным системам, представленным на рынке. Затем, по мнению господина Яппарова, необходимо активно стимулировать закупки этих отечественных продуктов и технологий, предоставлять пре-

ференции национальным производителям. Число соответствующих требованиям российских продуктов, которые уже могут успешно использоваться как замена импортным, невелико. Но даже лучшие из них до недавнего времени госзаказчики покупали крайне редко, предпочитая западные аналоги. В этот ряд можно отнести разработки компаний «1С», Spirit, продукты для бизнес-аналитики «Прогноз», мобильное рабочее место для планшетов «Мобильный спутник», решения для информационной безопасности и другие. Они не покрывают весь стек необходимых для корпоративных клиентов технологий, но могут уже сегодня заменить импортные продукты без потери качества.

Максим Балаш, первый заместитель генерального директора компании «Прогноз», комментирует: «Будучи на 100% российской компанией, которая получает более 80% выручки от своего бизнеса в России, мы поддерживаем курс правительства на импортозамещение в сфере разработки ПО. Но зарубежные технологии завоевали серьезную долю российского рынка, и для замещения их отечественными продуктами необходимы время

и инвестиции. „Прогноз“ разрабатывает главным образом ПО класса „бизнес-аналитика“, и мы не видим существенных препятствий для импортозамещения в этом сегменте».

К сожалению, быстрая замена на отечественные продукты возможна лишь в нишевых сегментах: в России нет аналогов опорных программных решений: операционных систем, баз данных, средств разработки. По этой причине параллельно господин Яппаров предлагает совершенствовать те продукты, которые пока еще по функционалу проигрывают лучшим зарубежным разработкам. «Здесь необходимо формировать частично-государственное партнерство (НИИ, коммерческие компании, вузы, профессиональные сообщества) и со стороны государства обеспечить гарантированный госзаказ на создаваемые продукты и технологии. Безусловно, это сложная и длинная задача: получить первые серьезные результаты можно будет только через три-пять лет, но если мы действительно хотим снизить зависимость от зарубежных технологий, то этим путем все равно придется идти», — добавляет он.

Алексей Ананьев, председатель консультативного совета группы компаний «Техносерв», поддерживает коллегу: «Объем инвестиций на НИОКР у мировых ИТ-лидеров несопоставим не то что с инвестиционными бюджетами российских ИТ-компаний, но и с инвестиционными бюджетами крупнейших отечественных корпораций. Если в этом контексте говорить об импортозамещении, очень важно понять, за счет чего ИТ-компания могли бы разрабатывать и развивать продукты, которые бы выступали альтернативой западным. Не дорабатывать, не кастомизировать, а именно разрабатывать аналоги, превосходящие западные продукты по качеству.

Если выбрать вариант развития за счет перспективных разработок, то нужно понять, где участники рынка возьмут средства на них. На протяжении последних 10–15 лет реализовывались программы по импортозамещению, в том числе в радиоэлектронной промышленности и области ИТ, но прорывного результата нет. Нужна госпрограмма, которая была бы нацелена не просто на финансирование создания продукта — формального аналога западного. Такая госпрограмма должна предполагать и дальнейшее внедрение решения у целой группы заинтересованных в нем клиентов».

«10% налога с разработчиков ПО станет настоящим бичом для всей ИТ-отрасли»

— позиция —

Российские разработчики программных продуктов обескуражены мерами, которые предлагает профильное министерство по поддержке их бизнеса. НАТАЛЬЯ КАСПЕРСКАЯ, генеральный директор ГК InfoWatch, рассказала корреспонденту «Ъ-ИТ» СВЕТЛАНЕ РАГИМОВОЙ о том, что думают и что обсуждают в частных беседах ее коллеги.



ду. Предполагается, что налог коснется всех разработчиков. Однако, во-первых, для иностранцев обороты в России не являются критическими для бизнеса, а следовательно, выплата 10% только с российского оборота им не очень страшна. А во-вторых, они могут легко избежать уплаты и этих процентов, потому что иностранные компании не ведут здесь разработок, а имеют только представительства. Они могут присылать свои продукты напрямую из-за рубежа, а обложить их таможенными пошлинами не позволяет членство России в ВТО. Получается, что налог направлен против своих же компаний.

На данный момент для безопасного функционирования РФ многие отечествен-

ные компоненты необходимого ПО уже созданы или могут быть разработаны в достаточно короткие сроки на базе ПО с открытым кодом. Так, в России есть отечественные разработки в области операционной системы, офисные приложения, СУБД, ERP, информационной безопасности и др. Значительная же часть отсутствующего на данный момент в РФ ПО может быть относительно быстро и небольшими средствами реализована имеющимися на рынке компаниями. Для решения данной задачи не потребуется облагать все компании-разработчики сбором в 10% с оборота.

Но даже если государство потратит огромные деньги на замещение иностранного ПО российским, то данная мера не сможет обеспечить цифровой суверенитет России, поскольку разработка «железа» останется в руках иностранного государства. Известно, что закладки (лазейки для доступа) можно создавать на уровне процессоров или чипов, и борьба с такими закладками исключительно на уровне ПО бессмысленна. Если вести речь о цифровом суверенитете, то начинать надо с создания собственного аппаратного обеспечения.

— Можно ли дать определение «российский разработчик ПО» в нынешнем глобальном мире? Ваши предложения по этому поводу?

— Мы настаиваем, что любые критерии неполны, а значит, нужен реестр отечественных разработчиков. Организовать это мож-

но так: Минкомсвязь ведет реестр, а представители индустрии контролируют процесс. Индустрия гарантированно не пропустит иностранцев, так как министерство может кого-то и не заметить. А Минкомсвязь обеспечит формальную процедуру приема и легитимность всей процедуры. Программные продукты из данного реестра должны иметь преимущество перед иностранным ПО в госзакупках. Иностранцы же разработки могут закупаться госорганизациями только при отсутствии отечественных аналогов. Информация по другим возможным мерам поддержки есть на сайте Ассоциации разработчиков программных продуктов.

Что же касается схемы, когда российским признается продукт, принадлежащий более чем на 50% российскому лицу, то она легко обходится. Например, я оформляю юрлицо, которое на 100% принадлежит Васе Пупкину. Это юрлицо начинает эксклюзивно распространять продукты иностранной компании в России, все 100% ее продаж будут в России, иностранцев я нанимать не буду. Такая компания ни коим образом не является российским разработчиком. Но под определение, данное выше, подпадают. Многие же российские производители ПО, наоборот, для сохранения своего IP (Intellectual Property — интеллектуальная собственность) и более успешной работы за рубежом регистрируют зарубежные юрлица. При этом все разработчики этих ком-

паний сидят в России, большая часть интеллектуальной собственности находится здесь же, равно как и акционеры компании. Но по данному определению они не будут считаться российскими.

Что касается InfoWatch, то сейчас мы под эти требования подпадаем. Но в наших планах международное развитие и преобразование компании в холдинг, который мы пока планируем делать не в России. Потому что, к сожалению, в России до сих пор не очень эффективно защищается акционерная собственность, а также с точки зрения имиджа или потенциального IPO где-нибудь на Гонконгской бирже иметь зарубежное юрлицо более правильно. Тогда InfoWatch станет стопроцентной «дочкой» иностранной компании и перестанет соответствовать этим искусственным критериям «отечественности». Очевидно, что их придумали люди, далекие от сферы разработки ПО.

— Какие альтернативные меры по поддержке российских разработчиков, на ваш взгляд, были бы более эффективными?

— Самая эффективная мера — налоговая льгота на выплаты с зарплат в социальные фонды. Это реальная и очень серьезная помощь, так как 75% наших расходов — это зарплата. Хорошо работает льгота, разрешающая не выплачивать НДС при продаже лицензий. Не хотелось бы эти льготы потерять. Новых льгот нам не надо, лишь бы не отняли те, что есть. И не вводили новых налогов, тем более с оборота.

ИБС

Преращаем ваши данные в новый источник эффективности

www.ibs.ru/dg

РЕКЛАМА

информационные технологии

«Самые безопасные ИТ-инструменты — бумага, ручка и счеты»

Весной компания SAP немецкого происхождения, входящая в число крупнейших мировых производителей ПО, объявила, что вложит €20 млн в строительство российских дата-центров. **Павел Гонтарев**, заместитель генерального директора SAP СНГ, уверен, что эти деньги не пропадут, и видит в разумной политике импортозамещения новые возможности.

— конкуренция —

— Считаете ли вы правильной государственную стратегию замещения иностранного ПО отечественным?

— Видеть своей целью импортозамещение как замену одних продуктов другими, на мой взгляд, упрощение и ошибка, особенно когда речь идет об отрасли высоких технологий. К счастью, судя по интервью министра, которые мы слышим в последнее время, в Минкомсвязи с этим утверждением тоже согласны. Допустим, на рынке уже существует успешный, конкурентоспособный продукт. Пока ему «с нуля» будет создана замена, производитель уже разрабатывает новый. И разработчики «заменителя» будут постоянно оказываться в роли догоняющих. С учетом того с какой скоростью развиваются технологии, такое отставание практически невозможно навестать. Разработка — длительный процесс: если сегодня начать создавать ПО с целью замены уже существующего, лет через десять можно достичь того уровня, который есть на рынке сегодня, то есть выпустить безнадёжно устаревший продукт.

Кроме того, для разработки нужны ресурсы и мощная экосистема: программисты, эксперты, консультанты. Недавно министр массовых коммуникаций и связи Николай Никифоров говорил, что для решения задачи построения мощной ИТ-индустрии России необходимо 1 млн программистов — это в три раза больше, чем есть сегодня. То есть ресурсы ограничены, времени с учетом глобальной рыночной ситуации мало. Тратить их нужно не на то, что принесет быстрый и гарантированно успешный результат. И здесь, на мой взгляд, нужно рассуждать с позиции опытного инвестора, который вкладывает деньги в то, что может принести прибыль. Бизнесмен не стал бы инвестировать в технологию вчерашнего дня — это неразумно. В нашей стране есть успешные разработчики, их продукты конкурентоспособны не только на локальном, но и на мировом рынке.

— Какой, на ваш взгляд, должна быть такая поддержка?

— Она должна быть нацелена на создание российских программных продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке, а не на замену уже имеющихся. На мой взгляд, это избрание велосипеда. Но если провести анализ, найти незанятые рыночные ниши, оценить свой потенциал и инвестировать в разработку продуктов, которые имеют реальный шанс стать лидирующими на мировом рынке.

— Для бизнеса SAP в России какие последствия может нести данная инициатива?

— Создание конкурентных отечественных продуктов уже сегодня, без траты времени на разработку «с нуля» неизбежно приводит к мысли о партнерстве с ведущими мировыми вендорами. Преимущество SAP здесь очевидно: мы работаем в России более 20 лет — половину своей истории, инвестируем не только в развитие своих решений, но и в экосистему —



партнеров, консультантов, разработчиков. Когда мы пришли на этот рынок, практически никто не знал, что такое бизнес-приложения, а сегодня в стране несколько десятков тысяч человек, которые своей профессией называют «консультант по решениям SAP». Наши центры разработки и поддержки находятся в России, и мы готовы совместно с российскими партнерами создавать продукты, которые будут конкурентоспособны и на мировом рынке. К тому же SAP в данном случае может предоставить свои каналы продаж, которые достаточно развиты и работают во всем мире. Формы подобного сотрудничества могут быть самыми разными, и мы видим здесь потенциал для развития бизнеса, а не угрозу. Запросы на такие проекты мы уже получаем от наших российских партнеров, есть много интересных идей.

Опыт SAP может быть полезен для решения задач национального уровня. Например, нигде в мире нет такого масштаба перевозок по железной дороге и вагонного парка. Именно поэтому мы ищем сотрудничества с российскими партнерами в области создания решения для транспортной логистики, которое разрабатывается для всего мира. Еще один такой имеющий все шансы быть успешным на мировом рынке проект мы уже реализовали с резидентом фонда «Сколково» компанией «ВИСТ Майнинг Технолоджи» — это прототип решения «Цифровое месторождение». Такие продукты помогают повышать эффективность нефтегазовой отрасли. В России для них есть рынок сбыта, что позволяет набрать достаточный потенциал и экспертизу для выхода за рубеж.

Мы видим большую перспективу в партнерствах по OEM-модели (Original Equipment Manufacturer — оригинальный производитель оборудо-

МЕСТО SAP НА РЫНКЕ

SAP присутствует в России с 1992 года. Занимает третье место в списке крупнейших мировых производителей ПО Forbes в 2013 году. 5–7% выручки российского подразделения SAP генерируют государственные организации. Около 70% выручки — доля частных компаний разного размера и индустриальной принадлежности, в том числе с госучастием.

Источник: ИД „Ъ“ на основании данных SAP.

вания). В этом случае права на платформу передаются российскому партнеру, который создает продукт, продает права на него под своим брендом и владеет IP (Intellectual Property — интеллектуальная собственность).

Также мы переходим на новую модель работы с нашими «облачными» решениями: SAP будет предоставлять полный цикл «облачных» сервисов из локальных дата-центров. Клиенты смогут размещать свои данные в России, как того требует законодательство.

— Вы назвали позитивные аспекты происходящего, расскажите о другой стороне медали.

— Многие ИТ-директора оказались перед дилеммой, начать свой проект на зарубежном продукте и получить упреки в политической недальновидности или на отечественном софте, которого иногда просто нет. Часто они решают не делать пока ничего. Результатом может стать полное замораживание инноваций и проектов, направленных на повышение эффективности процессов. Это колоссальный риск для ИТ-отрасли в стране, да и для экономики в целом. Риск отстать в технологиях и еще больше потерять в производительности труда.

Другой вопрос — безопасность технологий. Доводя до крайности, самые безопасные ИТ-инструменты — бумага, ручка и счеты. Их невозможно отключить при обострении внешнеполитической ситуации. В результате развития технологий у нас появилось ПО и «железо». Безусловно, необходимо думать об их безопасности и рисках. При этом надо помнить, например, о том, что open source так называется потому, что исходный код от таких решений доступен всему миру. А значит, любой студент, посмотревший фильм о хакерах, мечтает найти в этом коде новую уязвимость. И у него есть время и силы на такие поиски. Также надо помнить и о том, что команда разработчиков недостаточного масштаба, опыта и ресурсов просто не может создать полностью защищенное решение, даже если она отечественная. Зачастую зарубежные технологии и средства защиты при их грамотном использовании самый лучший, если не единственный, путь. А популизм и непрофессионализм в вопросе обеспечения информационной безопасности несут огромную опасность.

Очень хотелось бы, чтобы инновационный процесс в нашей стране не остановился. Год назад, до всех украинских событий, в послании в честь 20-летия Конституции президент России Владимир Путин говорил о том, как важно создать внутренний спрос на высокие технологии. Сегодня этот спрос создать еще важнее. Качественный, квалифицированный спрос даст возможность обезопасить отечественную экономику, реализовать весь ее потенциал за счет применения лучших практик, которые важно адаптировать и использовать как основу для новых разработок.

Беседовала
Светлана Рагимова

Поддержка боем

— регулирование —

с17

Степан Томлянович, генеральный директор ООО «ФОРС — Центр разработки», предупреждает, что на создание конкурентоспособной альтернативы, например, по СУБД, по самым оптимистическим оценкам, понадобится не менее пяти-семи лет. Для аппаратного обеспечения сроки, скорее всего, окажутся еще более длительными. «При этом надо отдавать себе отчет в том, что нам придется заниматься копированием работы, проработанной ведущими мировыми разработчиками за последние 20–30 лет, но они не будут все это время стоять на месте и снова могут уйти вперед», — добавляет он.

Третье направление, в котором рекомендует двигаться господин Яппаров, — поиск альтернативных поставщиков в дружественных странах: «Ни одна страна в мире не может сегодня на 100% обеспечить свои ИТ-потребности исключительно собственной продукцией. По ряду направлений (и такие направления должны быть государством определены) наиболее приемлемой стратегией может стать поиск альтернативных западным производителям. Например, это могут быть компании из стран БРИКС, Юго-Восточной Азии.

Фонд не нужен

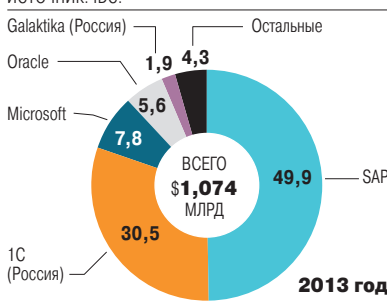
Николай Никифоров пока не подтвердил, что субсидии будут выдаваться в обмен на 25% плюс одну акцию компании, которые перейдут государству. Если эта идея все же получит развитие, то от такого рода поддержки откажутся все успешные компании, выпускающие ПО. Александр Семенов, президент ГК «КОРУС Консалтинг», говорит, что любой новый налог на ИТ-компании, очевидно, не повлияет позитивно на отрасль. «В текущей экономической ситуации, когда бюджеты на ИТ замораживаются и урезаются, дополнительные расходы невозможно будет переложить на конечного пользователя. В итоге в ИТ-компаниях, в которых и так львиная доля расходов приходится на фонд оплаты труда, появится еще одна строка расхода, которая хоть потенциально и принесет рынку дополнительные серьезные преимущества, но в краткосрочной перспективе не улучшит финансовые показатели конкретной организации».

Идея создания фонда, деньги в котором будут консолидироваться за счет сбора 5–9% от оборота разработчиков ПО, категорически не поддерживается игроками рынка.

Николай Комлев, исполнительный директор АПКИТ, уверен, что повышение сборов способно лишь подтолкнуть предпринимателей к выносу бизнеса в более дружественные юрисдикции. Александр Санин, коммерческий директор компании «Аванпост», высказывает всеобщие опасения: «Создание фонда, который будет пополняться самими же разработчиками, — это, мягко говоря, сомнительное мероприятие. Я не уверен, что собранные средства будут расходоваться эффективно, и, вполне вероятно, миллиарды будут потрачены на заведомо мертворожденный продукт. Поэтому я считаю, что единственным эффективным средством поддержки политики импортозамещения является комплексная реформа структуры госзакупок. Нельзя покупать что-то только потому, что это произведено в России. Приобретаемый продукт должен быть более или менее адекватным и конкурентоспособным. И если ввести в процедуры закупки адекватный вес критерия „отечественный“, то, я уверен, зрелые, хорошие российские продукты, безусловно, выигрывают. Но, еще раз подчеркну, эти меры должны быть адекватными. И уж

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ (EAS), %

ИСТОЧНИК: IDC.



тем более ни о какой передаче акций речь идти не может. Либо, если такой разговор все же будет поднят, подобная „национализация“ должна проводиться строго по рыночным ценам».

Его поддерживает и Сергей Земков, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии: «Так как большинство российских разработчиков все-таки являются небольшими компаниями, то для них главной поддержкой государства был бы более простой доступ к госзаказчикам, в том числе и в крупные компании с госучастием. А это прежде всего преференции и даже возможность покупки из бюджета более дорогих продуктов отечественного производства. Ведь все госзакупки регулируются соответствующими законами и, к сожалению, главным критерием в них является цена. Конкурировать с бюджетами транснациональных и глобальных компаний практически невозможно».

Негативно относится к инициативе с фондом и Григорий Сизоненко, генеральный директор компании ИВК, причем в любой форме: «Я считаю, что любое финансирование государством разработки информационных технологий только вредит развитию отрасли. Тем более если государство еще и потребует взамен на какие-то субсидии пакет акций компании. Финансируя какую-либо разработку в области информационных технологий, государство убивает конкуренцию и дает неверный сигнал рынку — заявлять свои претензии на эту нишу. Это отталкивает частные инвестиции. Самое неприятное, что потом к государству примазываются не те, кто обладает компетенцией в разработке ИТ, а те, кто умеет „ходить по государственным коридорам“. Вспомним, в новейшей истории нашей страны уже был ряд попыток государства поуправлять разработками в области технологического софта. Все эти попытки закончились плачевно. Очередная попытка, скорее всего, также будет обречена на неудачу, поскольку сам механизм государственного финансирования в данной нише выступает тормозом технического прогресса».

Степан Томлянович добавляет, что более логичным было бы обложение сбором с продаж импортируемого софта и освобождение от него российского ПО.

«Предлагаемая схема с передачей 25% плюс одной акции не будет интересна ни одной уважающей себя ИТ-компании, хоть сколько-нибудь добившейся результатов. А именно на такие компании имело бы смысл делать ставку и поручать разработку стратегически важных для государства программных продуктов: у них есть опыт создания продуктов для массового потребителя в различных странах. В противном случае это как если отправить на чемпионат мира по футболу команду инвалидов», — добавляет господин Зубарев.

Наталья Виноградова, старший аналитик IDC, также рекомендует переориентироваться на закупку продукции российских разработчиков в госсекторе, где безопасность пере-

дачи данных и их сохранность играют важную роль. «Для создания конкурентного по надежности и функционалу ПО потребуется достаточно много времени. Поэтому стремительной замены зарубежного ПО российским, скорее всего, ожидать не стоит. Помимо этого на начальном этапе необходимо будет внести соответствующие поправки в российское законодательство и четко определить критерии российской компании-разработчика и ИТ-продукта. Это не очень простая задача, равно как и внедрение новых программ, и займет далеко не один год», — добавляет она.

Свой среди чужих

В мире, где успешный бизнес действует в глобальном масштабе, действительно сложно дать определение тому, что такое российское ПО.

По мнению Сергея Мацоцкого, если заказчик получает продукт, прошедший всю необходимую сертификацию в России, с полностью локальной поддержкой, с гарантиями, что эта поддержка завтра не прекратится, то это и есть отечественный продукт. «Если разработчики продукта находятся в России, поддержка осуществляется из России и все это контролируется регулятором, то я не вижу причин, которые могут помешать российским заказчикам пользоваться этим продуктом», — говорит он.

Александр Санин считает, что критерии отнесения компании в стан отечественных разработчиков нельзя рассматривать сугубо через призму того, кому принадлежит контрольный пакет акций компании. «Есть много примеров, когда западные разработчики, производящие ПО, открывают тут свои компании, которые формально контролируются в большей степени российскими резидентами. Я считаю, что тут нужно смотреть и на производимый продукт тоже. Если разработчик делает действительно свой продукт, пишет его с нуля, например, то, безусловно, это отечественная разработка. Если же мы видим, что под видом отечественной разработки нам предлагают немного перелицованный западный продукт — вывод очевиден».

8 октября Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий, возглавляющая рабочую группу комиссии Государственной думы по развитию стратегических информационных систем, выпустила пресс-релиз. В документе говорится, что данная комиссия предлагает «считать компанией — ИКТ-производителем отечественной, если в ней более 50% долей в уставном капитале, акций и других инструментов корпоративного контроля принадлежит: гражданину или группе граждан РФ, постоянно проживающих на территории РФ и не имеющих двойного гражданства, и/или организации с полным или частичным госучастием. Формулировка вступит в силу, как предлагает комиссия ГД, с 1 января 2016 года. При этом в российский ИКТ-продукт могут входить компоненты, требующие лицензионных отчислений иностранным компаниям или их «дочкам», работающим в РФ. Но допускаемые объемы этих лицензионных отчислений будет регламентировать специальный классификатор, утверждаемый правительством РФ. Это значит, что в теории российский ПО будет считаться в том числе программный модуль, разработанный отечественной компанией на базе платформы SAP, Oracle или другой иностранной. Данное предложение комиссии ГД с большой вероятностью будет принято и введено в закон.

Светлана Рагимова

INFOWATCH TRAFFIC MONITOR

А ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВАШИ СОТРУДНИКИ НЕ ВЕДУТ ДВОЙНУЮ ИГРУ?

Поможем выявить злоумышленников, сговоры, нелояльных сотрудников, лиц, занимающихся промышленным шпионажем



INFOWATCH®

+7 (495) 22-900-22

sales@infowatch.ru

www.infowatch.ru



информационные технологии

Траектория бумеранга

В текущем году российский ИТ-рынок должен вырасти, по самым оптимистичным прогнозам, на 1%. Делать оценки рано: четвертый квартал в отрасли самый урожайный, но по всем признакам следует размышлять не о росте, а о глубине падения. В результате санкций против крупных банковских и нефтегазовых компаний контракты на поставку ИТ для них были сорваны или отложены. Деньги в РФ теряют иностранные вендоры и их партнеры.

— тенденция —

Сегодня компаниям Microsoft, Oracle, Symantec, HP, Autodesk и другим, чьи штаб-квартиры расположены в США, законодательно запрещено поставлять свои продукты определенным заказчикам, в отношении которых введены санкции. Клиентам объявили, что поддержка уже функционирующих у них информационных систем прекращается и лицензии обновляться не будут.

Альфонсо ди Ианни, старший вице-президент Oracle ECEMEA, комментирует: «Мы вынуждены подчиняться государственным правилам. В некоторых случаях, даже если мы хотим что-то сделать, мы обязаны следовать закону. Причем не только международным законам, но и российским. Мы адаптируемся к российским правилам, так как функционируем в РФ как российское юридическое лицо. У нас работает более 500 человек в РФ. Мы заботимся о них, создаем для них перспективы на будущее, с ними заключены долгосрочные контракты. Конечно, если государство примет новый закон, мы обновим все, что необходимо, чтобы соответствовать новым правилам».

Из-за сложностей с получением финансирования многие из подвезгшихся санкциям, вообще свернули инвестиционные проекты, в том числе касающиеся внедрения новых ИТ. Деньги из-за этого теряют сами вендоры, а также их партнеры — системные интеграторы, которым один крупный контракт может сделать несколько процентов годовой выручки. Пока прогнозы, выраженные в цифрах, не звучат, но все крупные игроки ИТ-рынка отмечают, что санкции задели их бизнес.

Компании, которых нет в черном списке, также пересматривают свои планы. Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, говорит, что запросы заказчиков изменились: «В течение некоторого времени клиенты пытались действовать так, как будто ничего не произошло — видимо, в надежде, что война санкций быстро прекратится. Теперь стало видно, что все это быстро не кончится. Поэтому примерно с начала осени вопрос, как действовать в условиях санк-

ций, стал обязательным и, может быть, главным предметом разговоров с различными заказчиками — госкорпорациями, банками, ведомствами и т. д.».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи», также отмечает, что практически все крупные российские компании сегодня рассматривают план «Б» на случай возможного расширения санкций. «Мы, как интегратор, активно привлекаемся для обсуждения вопросов импортозамещения многими нашими заказчиками», — говорит он.

Но помимо прямых запретов на продажу есть и другие проявления — это выражается, например, в замедлении реализации международных проектов. «Мы ведем переговоры с немецким партнером по участию в разработке современного высокотехнологичного продукта и расширенному продвижению этой технологии в РФ. Мы видим, что есть определенное напряжение, большая доля презентаций и переговоров посвящена рискам, которые могут возникнуть. Немцы любят все планировать, в результате все замедляется, откладывается подписание документов, которые мы уже считали готовыми», — добавляет господин Яппаров.

Юрий Бяков, глава группы «Астерос», говорит, что пока в его бизнесе критических изменений нет, но в долгосрочной перспективе торговые ограничения способны в значительной мере ухудшить рыночную ситуацию. «Это может произойти прежде всего в силу падения объемов экспорта и импорта, роста инфляции, увеличения кредитных ставок банков и новой волны рецессии, которая, согласно прогнозам экспертов, при худшем сценарии придется на начало следующего года», — объясняет он.

Также глава «Астероса» отмечает, что из-за санкций сегодня возникают сложности с продажей решений, которые классифицируются как технологии двойного назначения. Эти сделки контролируются вендором, чтобы не допустить к ним российские компании, попавшие в черный список.

«Если говорить о финансовой стороне вопроса в сложившихся условиях, то, напри-

мер, отгрузка товара с рассрочкой в оплату считается операцией кредитования, поэтому для ряда заказчиков этот срок ограничен 29 днями. Финансирование крупных проектов также становится более трудоемким и дорогим: стоимость заимствования растет», — рассказывает господин Бяков.

Для минимизации рисков «Астерос» ведет переговоры по заключению соглашений с российскими производителями о разработке технологических продуктов, которые понадобятся в проектах в ближайшие три-четыре года.

«Еще один путь снижения рисков — постоянная работа с западными вендорами, совместная проработка карты рисков в контрактах, достижение гарантий обязательной поставки оборудования в обозначенные сроки под конкретный проект и конкретного клиента», — говорит господин Бяков. — Наличие такого юридического обязательства повышает уверенность в том, что поставка не будет сорвана, но и оно не может дать стопроцентной гарантии, так как бизнес и экономика в текущей ситуации находятся в прямой зависимости от политики».

Шелковый путь

На фоне санкций российский бизнес западных вендоров сокращается. Об этом говорят все их партнеры. Государственные предприятия, а также компании с частичным госучастием — ключевые потребители на российском рынке ИТ. Их заказы приносят более 75% выручки всей отрасли. В ответ на санкции именно эти компании отказываются от использования европейских и американских продуктов. «Часть западных вендоров это уже затронуло — некоторые ищут выходы из ситуации, некоторые уходят или готовы уйти с рынка, если обстоятельства не изменятся. Если ситуация с санкциями уже сочтется, то в корпоративном сегменте падение объемов их бизнеса может составить от 30% до 50%», — говорит господин Бяков.

Ольга Рубцова, заместитель генерального директора компании «Техносерв Консалтинг», также подтверждает, что доля западных вендоров на российском рынке снизилась. «Зарубежные производители сокращают штат своих представителей, многие понизили финансовые прогнозы на этот год, потому что динамика начала года не оправдала ожиданий», — говорит она.

То же время западные производители не намерены без боя сдать свои позиции. Они регистрируют свои решения в России, пытаются более тесно работать с российскими партнерами, чтобы сохранить свое присутствие на рынке. Однако эти контрмеры — дело небыстрое и всех потерь не компенсирует.

Альфонсо ди Ианни говорит, что его компания никак не изменила стратегию на рынке: «Россия — это великая страна с обширными ресурсами и большим населением, играющая глобальную роль на мировом ландшафте. История развивается волнообразно, все переживают взлеты и падения».

Мы продолжаем свою операционную деятельность в РФ, продолжаем инвестировать в исследования и разработки в России, планируем региональную экспансию, а также развитие бизнеса в различных сегментах, возможно, на рынке среднего размера компаний, наших потенциальных клиентов». По его словам, российские клиенты хотят и дальше использовать продукты и технологии Oracle. Господин ди Ианни не отрицает того, что риски растут, но относится к этому философски: «Я управляю бизнесом в регионе ECEMEA: Восточная Европа, Ближний Восток, Африка. В этих регионах множество негативных событий происходит прямо сейчас: конфликт в Ираке, эбола в Африке, напряжение в Ливане. Такова жизнь, это постоянно происходит. Ничего не изменилось. Нам приходится адаптироваться к новым условиям, быть ближе к клиентам, понимать, что на самом деле происходит, продолжать их поддерживать и работать на рынке. Так что я не вижу никаких проблем».

Закон рынка таков, что, если кто-то теряет свою долю, его место занимает конкурент. Для азиатских и российских производителей сложившиеся обстоятельства — возможность увеличить бизнес. Клиенты системных интеграторов уже готовы к переходу на их продукты и обращаются к ним с просьбой оценить альтернативные предложения. «Это хороший сигнал для развития альтернативного продуктового портфеля, но нужно учесть, что для клиента смена коней на переправе всегда болезненна, а сегодняшняя экспертиза интеграторов по внедрению и поддержке таких решений ограничена. Более того, зачастую партнерские программы у азиатских производителей непрозрачны для нас: они имеют сложную систему ценообразования и скидок. В результате теоретически мы можем использовать обширный арсенал продуктов азиатского рынка, но при этом не всегда имеем ясное понимание того, как на них зарабатывать и получать свою прибыль», — говорит господин Бяков. Работать с российскими вендорами соотечественники проще. Некоторые заказчики в РФ обнулили результаты тендеров, на которых были выбраны западные платформы, и выбирают теперь российские продукты. И все же в целом российский бизнес покупать отечественное пока не слишком жаждет. Ольга Рубцова, заместитель генерального директора «Техносерв Консалтинг», ссылается на опрос, про-

веденный Институтом имени Гайдара: более половины компаний — 57% — из принявших участие в нем не готовы переключиться на внутреннюю продукцию. Поэтому в свободных от государственного регулирования секторах, где нет критичной значимости информационной безопасности и технологической независимости, сохраняется выбор в пользу западных ИТ. В то же время госпожа Рубцова отмечает, что банки, которые находятся в процессе выбора корневой платформы, с опаской рассматривают западные ПО и однозначно предпочитают работать с российскими интеграторами.

В сложных условиях оказались компании, которые сделали ставку на работу с определенным западным вендором. Среди таких — ФОРС, ключевой партнер Oracle в России. Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС — Центр разработки», сообщает, что на сегодня кардинальных перемен в бизнесе не произошло. Oracle остается для компании стратегическим партнером, а продукты и технологии этого вендора лежат, как и раньше, в основе собственных разработок и готовых решений, предлагаемых заказчикам. По мнению господина Томляновича, санкции носят точечный характер, поэтому прямой угрозы бизнесу ИТ-компаний в России не представляют. «Несмотря на то что новые контракты с компаниями, подпадавшими под санкции, не заключаются и им не оказывается техническая поддержка, уже поставленное программное обеспечение продолжает работать и блокировать его, скорее всего, не будут», — говорит он. Специалисты компании достаточно компетентны для того, чтобы поддерживать уже внедренные системы без участия вендоров. Тем не менее ФОРС работает над альтернативой, которая включает в себя перевод собственных программных продуктов на платформу open-source. «При этом мы отдаем себе отчет в том, что переход на открытое программное обеспечение еще не означает абсолютной защиты от политических рисков. Большинство продуктов open-source тоже западной разработки, и теоретически проблемы с обновлением их версий тоже могут возникнуть. Автоматически осуществлю, например, переход с платформы Oracle на СУБД с открытым кодом пока невозможно. Для тех пользователей, которые захотят пойти на такой шаг, потребуются создать дополнительный инструментарий», — говорит господин Томлянович.

При этом глава ФОРС отмечает, что по уровню функциональности и производительности open-source решения пока существенно уступают традиционным СУБД, поэтому при их внедрении пользователи, скорее всего, потеряют в качестве сервиса.

Светлана Рагимова

PROGNOZ PLATFORM: РОССИЙСКАЯ АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



Эксперты отмечают, что сегодня на первом месте в списке приоритетов CEO и CFO крупнейших компаний мира — внедрение систем бизнес-аналитики для решения задач оперативного управления и стратегического развития бизнеса. Подобное программное обеспечение, как правило, зарубежного производства. Однако с учетом курса на импортозамещение экономике России нужны отечественные продукты.

Prognoz Platform — одна из немногих российских полнофункциональных программных платформ для создания высокотехнологичных бизнес-приложений. Этот продукт ведущего в России разработчика систем бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) компании «Прогноз» высоко оценивают как отечественные, так и зарубежные эксперты и аналитические агентства. Он на равных конкурирует с лучшими западными образцами и даже превосходит их по ряду параметров.

С помощью Prognoz Platform можно автоматизировать широкий спектр бизнес-задач: сбор данных, планирование, бюджетирование, управление инвестиционной деятельностью, управление рисками и многие другие. При этом платформа легко встраивается в информационную среду предприятия или организации, увязывает разрозненные процессы, обеспечивает удобный доступ к информации.

Настольные, веб и мобильные приложения на базе Prognoz Platform позволяют визуализировать и анализировать данные, формировать отчетность, моделировать и прогнозировать любые процессы в корпорации, регионе, стране по различным сценариям. К примеру, BI-система «Прогноза» для промышленной группы «Базовый элемент» решила задачи предоставления оперативной управленческой и аналитической отчетности руководству в удобном интерактивном виде, обеспечила создание BI-инфраструктуры в соответствии с требованиями группы к надежности и достоверности данных.

В 4-м квартале 2014 г. «Прогноз» выпускает восьмую версию Prognoz Platform. В ней будут, с одной стороны, наглядные интерактивные инструменты для анализа данных, с дру-

гой — вся полнота функциональности традиционных BI-систем корпоративного уровня, в т.ч. для удовлетворения требований ИТ-служб.

Prognoz Platform 8.0 предоставляет удобный поиск данных, продвинутые средства аналитической обработки информации и моделирования, эффективную визуализацию. Мобильное приложение Prognoz Platform позволяет проводить анализ данных в любое время и в любом месте, в том числе при отсутствии доступа к интернету — функция, очень востребованная руководителями.

Сегодня предсказательная аналитика признается экспертами одним из главных трендов, а для «Прогноза» моделирование, прогнозирование и оптимизация всегда были сильной стороной. Например, для одного из своих российских клиентов компания успешно решила задачу минимизации издержек на производство и транспортировку продукции: общие затраты холдинга снизились на 4%, что позволило в течение одного месяца окупить вложения в систему. А железные дороги Дании с помощью российской разработки прогнозируют развитие железнодорожной инфраструктуры, планируют ремонт и замену оборудования с учетом бюджетных и ресурсных ограничений, оценивают эффективность управленческих решений.

Разработка Prognoz Platform ведется с расчетом на интеграцию с различными операционными системами, ERP-системами и базами данных, в том числе open-source-решениями. В частности, платформа функционирует на Linux, поддерживает работу с PostgreSQL.

Российский разработчик учитывает специфику бизнес-процессов отечественных предприятий и организаций, законодательную базу, требования регуляторов со стороны государства.

К преимуществам «Прогноза» относят гибкую лицензионную политику, которая позволяет значительно экономить на внедрении и развитии систем. Растущая сеть партнеров дает возможность широкому кругу клиентов из разных отраслей и регионов получить доступ к решениям на базе Prognoz Platform. Создана инфраструктура для полноценной поддержки партнеров и заказчиков: собственный учебный центр, онлайн-служба техподдержки, форум.

По данным аналитических агентств, «Прогноз» является лидером российского BI-рынка с долей порядка 20%. Prognoz Platform уже стала основой для разработки прогнозно-аналитических решений более чем в 200 коммерческих банках и компаниях России, 40 федеральных ведомствах, 40 региональных администрациях. И в ближайшие годы на отечественном рынке спрос на платформу и решения на ее основе обещает расти лавинообразно.

www.prognoz.ru

Реклама

астерос

СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

- Инжиниринг
- ИТ-инфраструктура
- Комплексные системы безопасности
- Консалтинг и сервис

Группа «Астерос» — многопрофильный высокотехнологичный холдинг, лидер российского рынка в области создания комплексной инфраструктуры и систем безопасности зданий и сооружений*

*По данным исследования CNews Analytics

www.asteros.ru

Реклама

информационные технологии

Цена связи

Телекоммуникационные компании адаптируются к жизни в новых условиях. Бизнес операторов связи не затронут напрямую санкциями, но также испытывает косвенное негативное влияние политических и экономических событий. Как следствие, можно ожидать повышения стоимости их услуг для конечных потребителей.

— телеком —

Специфика отрасли позволяет операторам довольно уверенно чувствовать себя в условиях растущих геополитических и макроэкономических рисков. Ориентация на внутренний рынок, постоянный денежный поток и наличие достаточных средств на счетах, долгосрочные отношения с зарубежными партнерами — все эти факторы дают операторам основания с оптимизмом, пускай и сдержанным, смотреть в ближайшее будущее.

«Санкции пока не коснулись закупок телекоммуникационного оборудования, поэтому серьезных рисков для операторов связи я не вижу», — говорит старший аналитик Sberbank CIB Анна Лепетухина. И даже если предположить, что западные вендоры столкнутся с ограничениями, распространяющимися на российский рынок, у операторов есть альтернатива в лице китайских поставщиков.

По признанию самих компаний, пока никто из них не сталкивался со сложностями при закупке оборудования у западных вендоров. Единственным негативным фактором сегодня является резкое падение курса рубля, что приводит к удорожанию стоимости оборудования, притом что основной доход операторы получают в рублях. Операторы, в свою очередь, хеджируют валютные риски, стремясь минимизировать влияние валютных колебаний на доходность бизнеса.

«Благодаря долгосрочным и плодотворным взаимоотношениям с нашими партнерами мы находим взаимоприемлемые решения, перезаключая такие договоры (на поставку оборудования. — „Ъ“) с фиксацией рублевой ставки или установлением коридора распределения валютного риска между нами и партнерами, — рассказывает вице-президент „Вымпелкома“ по корпоративной стратегии и развитию бизнеса Александр Поповский. — Для нас очевидно, что в усло-



Операторы хеджируют валютные риски, стремясь минимизировать влияние валютных колебаний на доходность бизнеса

виях, когда и мы, и наши зарубежные партнеры находимся под влиянием одних и тех же факторов макроэкономической нестабильности, в наших

интересах проявлять взаимную поддержку и идти навстречу друг другу. Мы рады, что наши партнеры такую гибкость проявляют, поэтому критичным данный фактор для нас не стал и мы для этого предпосылок не видим».

«Мы не ожидаем опасностей с предоставлением кредитов. МТС зачастую имеют связанные сделки со сво-

ими вендорами и с банками, которые эти сделки кредитуют. Вендоры заинтересованы в продолжении сотрудничества с нами вне зависимости от страны их происхождения. Мы аккредитованный и состоятельный заемщик и потребитель оборудования. Здесь без опасностей», — заявил «Интерфаксу» глава МТС Андрей Дубовсков.

Впрочем, опасности все же есть, но операторы справятся с ними — с небольшой помощью потребителей, полагает Евгений Голосной из ИФК «Метрополь». «Я думаю, что все сведется к банальному повышению цен для покупателей оборудования. А в долгосрочной перспективе это приведет к повышению цен для абонентов», — полагает он.

Если говорить о влиянии санкций непосредственно на бизнес операторов связи, то и здесь оно пока минимально. Основная часть выручки российских операторов приходится на внутренний рынок, при этом основной для сокращения расходов населения на связь нет: цены в России пока по-прежнему остаются одними из самых низких в мире, а среднемесячный ARPU составляет всего лишь чуть более 300 руб.

«Телекоммуникационные услуги в России — это обязательная составляющая, и вряд ли люди будут сокращать свои расходы на связь, которые и так невелики», — отмечает Анна Лепетухина из Sberbank CIB. — Если говорить о корпоративных пользователях, уже произошла существенная оптимизация расходов, поэтому, если некое сокращение сейчас и будет, то оно не будет большим».

Денежный поток

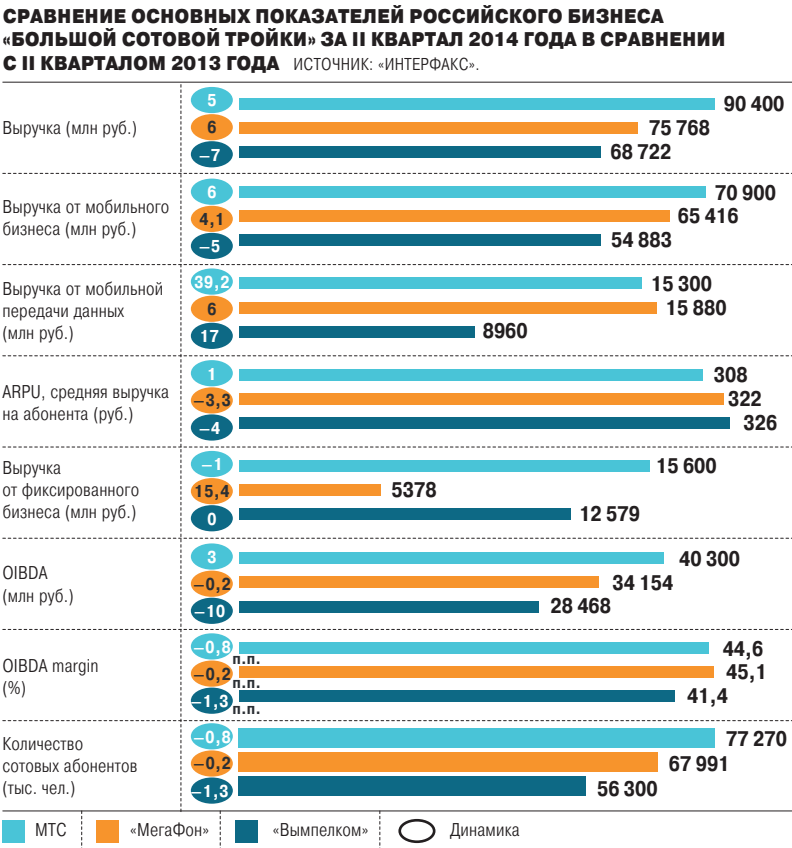
Пересматривать прогнозы выручки, по крайней мере, на текущий год операторы не торопятся. «Компания не ощущает влияния западных санкций на свой бизнес, поскольку потребители не снижают, а, напротив, лишь увеличивают свои потребности в мобильной связи. Безусловно, при этом мы мониторим общеэкономическую ситуацию», — рассказывает Александр Поповский из «Вымпелкома». — Практически вся выручка компании — в рублях. Мы полагаем, что основным драйвером роста выручки станет передача данных в мобильных сетях, поскольку это становится такой же услугой первой необходимости, как когда-то передача голоса. В наших моделях заложены среднегодовые темпы роста доходов от передачи данных по мобильным сетям по разным сегментам устройств от 20% до более 50% в период до 2016 года, и мы не ожидаем снижения потребления и доходов от этого рынка в ближайшие один-два года».

«МегаФон» рассчитывает оправдать прогнозируемый рост выручки по итогам 2014 года на уровне 6–8%, МТС также не планируют пересматривать запланированный прогноз роста выручки на уровне 1% по итогам года (при этом рост выручки по России ожидается на уровне 4–5%), «Вымпелком» прогнозы отдельно для российского бизнеса не дает.

Состояние экономики, которая пребывает то ли пока в стагнации, то ли уже в рецессии, и труднопрогнозируемые внешние риски вкуче с кредитным сжатием подталкивают операторов к инвестиционной паузе. И хотя всем памятен пример «Вымпелкома», который в 2008–2009 годах на фоне глобального финансового кризиса резко сократил CAPEX и в итоге вынужден до сих пор наверстывать упущенное, сейчас сдержанный подход к капложениям на рынке явно превалирует. Впрочем, операторы говорят, что сейчас крупные инвестиции и не нужны.

«Капзатраты мы планируем сокращать. Точных цифр мы пока не знаем, потому что сейчас идет процесс бюджетирования и стратегического планирования на следующие годы. Но, по всей видимости, в долларовом выражении CAPEX может упасть. Рынок больше не требует чрезмерной инвестиционной активности. Сети второго, третьего поколений практически отстроены, сети LTE присутствуют уже более чем в половине регионов. Наверное, в следующий раз рынок потребует инвестиций, когда появятся сети пятого поколения, но это не перспектива двух-трех лет, скорее пяти-восьми лет», — говорит Андрей Дубовсков. В долларовом выражении CAPEX у МТС упадет в том числе за счет девальвации рубля.

Формально ничто не мешает операторам хоть завтра выдать банкам мандаты на организацию синдицированного кредита или выпуска ев-



робондов. Фактически же внешние рынки капитала на данный момент закрыты для любых российских заемщиков — даже самого высокого кредитного качества. Пока ситуация вокруг Украины будет оставаться взрывоопасной, банки не будут брать на себя слишком высокие геополитические риски. К тому же у всех перед глазами пример BNP Paribas: никто не хочет пасть жертвой расширительной трактовки санкционных ограничений американскими регуляторами, поэтому банки предпочитают дуть на воду, пусть и лишая себя части доходов. В компаниях эту ситуацию описывают в сдержанных выражениях.

«Рынкам капитала скорее недостает элементов доверия на фоне неопределенности. В нашем случае немного изменилась процедура согласования кредитов с западными банками», — рассказывает финансовый директор «МегаФона» Геворк Вермишян. — Но поскольку «МегаФон» всегда отличался консервативной финансовой политикой и ранее активно хеджировал, мы остаемся привлекательным и надежным партнером со стабильным свободным денежным потоком и низким профилем погашения заимствований в ближайшие 18 месяцев».

«Насколько я понимаю, санкции очень серьезно повлияли на внешние заимствования всех российских компаний, в том числе телекоммуникационных, — делится видением ситуации аналитик инвестиционной группы «Атон» Илья Кутреев. — Из «большой тройки» это однозначно касается «МегаФона» и МТС, а вот «Вымпелком», похоже, санкции затронули в меньшей степени, так как это международная компания и половина их бизнеса — за рубежом».

Расчет на Азию

Квасисанкционный негатив — это не только ограниченный доступ к зарубежным кредитам, это и риск нарушения международных расчетов и даже, если предположить наихудший вариант, заморозки долларовых счетов.

«То, что нас больше всего волнует, — это безопасность расчетов с нашими партнерами, — делится опасениями Геворк Вермишян. — Стремясь минимизировать возможное влияние санкций на расчеты, мы начали активнее использовать азиатскую инфраструктуру и стараемся рассчитывать с партнерами в локальных резервных валютах, в числе которых, например, гонконгский доллар, который не уступает по ликвидности американскому». Чтобы свести к минимуму возможные риски, связанные с использованием американской валюты, в июле «МегаФон» перевел в гонконгские доллары около 40% своих свободных средств, остальная часть оборотного капитала компании хранится в рублях.

О возникающих сложностях во взаиморасчетах с партнерами рас-

сказали и в компании «Межрегиональный Транзиттелеком». «Санкции сказались косвенно на наших иностранных партнерах, — констатирует директор по корпоративным коммуникациям МТТ Анна Бойко. — Периодически они начали испытывать сложности в получении наших платежей из иностранных банков: банкиры стали требовать дополнительные документы, что усложняет работу».

Крупнейшие российские банки, безусловно, с удовольствием займут места западных конкурентов. Однако их ресурс ограничен: внешние рынки закрыты точно так же, как для корпоративного сектора, внутренняя база пассивов не диверсифицирована (классический пример — отсутствие длинных пенсионных денег). Кроме того, российский фондирование, оставаясь в целом доступным, становится все более дорогим. Ключевая ставка ЦБ повышалась за год несколько раз и теперь составляет 8%, хотя еще меньше года назад и уровень 5,5% считался довольно жестким. Вслед за ставкой ЦБ растут ставки по кредитам коммерческих банков, и даже ради таких элитных клиентов, как телекоммуникационные операторы, банки работать себе в убыток не будут.

Уже сейчас основная часть долга и «МегаФона», и МТС приходится на рублевые займы. Общая доля валютного долга «МегаФона» составляет примерно 20%, из них основная часть — это долгосрочные долларовые заимствования под закупку оборудования, существенная часть которых приходится на китайские банки. У МТС это соотношение примерно такое же — на национальную валюту приходится примерно 79% долга, 20% — долларовые займы, 1% — в евро. «Вымпелком» структуру долга российской компании не раскрывает.

И если новые кредиты на внутреннем рынке сейчас обходятся дорого, то ранее проведенная операторами работа по хеджированию рисков и трансформации части портфеля из валютного в рублевый принесла свои плоды: компании могут сравнительно спокойно наблюдать за быстрой девальвацией рубля.

«У МТС и «МегаФона» достаточно сильный balance sheet, низкий уровень долговой нагрузки, в ближайшее время не предвидится никаких существенных погашений, нет значительных краткосрочных кредитов, поэтому особых проблем с обслуживанием долга нет, — резюмирует Анна Лепетухина. — Кроме того, операторы хорошо хеджировали свои валютные риски, поэтому существенного негативного влияния на свободный денежный поток мы не ожидаем. От оператора к оператору это варьируется, но в целом все операторы сделали некоторое хеджирование».

Александра Ромова

УМНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ УМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

- Корпоративные мобильные решения
- Информационные системы
- Интеллектуальные системы анализа данных
- Управление информационными потоками

- Электронное обучение
- Онлайн-курсы
- Управление персоналом
- Решения для здравоохранения

- Электронные услуги
- «Умный город»
- Защита информации
- Системы самообслуживания

Группа компаний АйТи

+7 (495) 974-79-79

www.it.ru

МЫ ДЕЛАЕМ ВАШУ ЖИЗНЬ УДОБНОЙ, А УПРАВЛЕНИЕ – ЭФФЕКТИВНЫМ!

Реклама

Открываем двери в свободное ПО

Услуги по миграции и доработке систем на основе open-source

www.fors.ru

реклама

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ» | Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Светлана Рагимова — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородинина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Брусилова, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198