



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	3
«Попытка пересадить экономику на китайскую иглу». К чему в России привело двухлетие «технологического суверенитета».....	3
Потенциал параллельного импорта используется в России пока не полностью – депутат Госдумы	6
Резидент хабаровской ТОР увеличит выпуск комплектующих для железнодорожной отрасли.....	7
РЖД планируют ремоторизировать 57 путевых машин двигателями ЯМЗ.....	8
ТМХ в 2023г получил сертификаты Таможенного союза по 42 образцам продукции.....	8
Драйверы экономики: эксперты отмечают прогресс в импортозамещении строительной химии	9
В «Руссофте» заявили, что в России процесс импортозамещения ПО достиг пика своего роста	13
Разработчики ПО ждут от промышленных центров компетенции пересмотра принципов	14
ММК продолжает импортозамещение в сфере информационных технологий	15
Софт Ростеха «бесшовно» заменит импортные ИТ-решения.....	16
Росатом и ИТ-компания ГК Softline стали партнерами.....	17
Рациональное импортозамещение: как от копирования в ИТ перейти к переосмыслению	18
ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	23

НОВОСТИ В СФЕРЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

04–07.03.2024

«Попытка пересадить экономику на китайскую иглу».

К чему в России привело двухлетие «технологического суверенитета»

Эксперты рассказали, как выглядит сегодня импортозамещение в нашей стране

Двухлетие новой экономической политики – технологического суверенитета – не все отрасли в России встречают одинаково бодро. Изначально стартовые позиции были слишком разные. Высшая школа экономики (ВШЭ) еще прошлым летом в аналитическом докладе отмечала, что доля импорта с высокими политическими рисками (то есть из недружественных стран) в валовом импорте составляла 67% для машиностроения, 74% – для автомобилестроения и 75% – для фармацевтической промышленности.

– В российской фармацевтической промышленности наблюдались наращивание сложности производства и рост зависимости от европейских компонентов и оборудования, – говорится в докладе ВШЭ.

При этом проще всего оказалось заместить «высокорисковый» импорт в автопроме, компьютерах и электронике. Как пишет Xinhua, китайские автопроизводители продали в России в 2023 году рекордные 553 тысячи легковых автомобилей – это почти половина российского автомобильного рынка.

Доля китайских автомобилей на российском рынке выросла с 17% до 49%. Легально на рынке присутствует уже 30 китайских автомобильных брендов, самые популярные – Haval, Chery и Geely.

Китайцы спасли и продажи смартфонов, которых, по подсчетам GS Group, в страну ввезли около 30 млн штук. Из которых почти половина пришлась на два китайских бренда – Xiaomi (суммарно 45% импорта). Объем импорта вырос за год на 13%, в основном за счет китайцев, которые оттеснили прежних лидеров Samsung и Apple.

Однако далеко не везде импортозамещение (или, как теперь принято говорить, технологическая суверенизация) идет так легко. С большими проблемами сталкиваются аграрии, что отмечал еще аудитор Счетной палаты Сергей Мамедов, выступая по итогам 2022 году на «правительственном часе» в Госдуме.

Он обратил внимание на критическую зависимость российских растениеводов от импортных семян и саженцев, животноводов — от импортного генетического материала (например, элитного семени быков или родительских стад в птицеводстве). Обращал Мамедов внимание на уменьшение парка и изношенность тракторов, комбайнов и даже свеклоуборочных машин. Хотя постепенно замещают сельхозтехнику (вместо ушедших из России компаний вроде John Deere или Hitachi) опять-таки китайцы.

Причем с 2022 года избыточная технологическая зависимость России от импорта стала из чисто экономической еще и политической проблемой.

– Радикальное ухудшение отношений с большинством индустриально и технологически развитых стран, масштабные санкции и риски их эскалации [потребовали] изменения в существенной мере самой повестки импортозамещения, в которой на первый план вышли вопросы восполнения недостающих элементов в цепочках и снижения импортозависимости в стратегических сферах, – говорится в докладе ВШЭ.

Для конечного потребителя, конечно, намного важнее не наличие на птицефермах импортного материнского стада. Важно, чтобы на прилавках было разнообразие. И, желательно, дешево.

– Одной из проблем, с которой сталкивается такая категория FMCG, как продукты питания, – это невозможность получения и замены определенных продуктов питания, которые ранее поставлялись из европейских стран, – рассказал MSK1.RU доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета им. Плеханова Юрий Ляндау. – В европейских странах сложились вековые традиции и пока еще работают фермерские хозяйства и производства, которые производят уникальные продукты питания, такие как сыры, колбасы, кондитерские изделия. К сожалению, повторить их рецептуру не удастся.

Ляндау приводит пример из личного опыта. В 2014 году вместе с партнерами он открывал кофейню с бельгийскими вафлями. Признается, что так и не смог найти аналога бельгийскому тесту. Хотя бизнес-партнеры рассматривали различные варианты.

Можно было приобрести, например, замороженное бельгийское тесто для вафель. Но покупать нужно было большой объем, а стоимость одного шарика теста составляла на тот момент 40 рублей.

Были и аналоги бельгийского теста, только почему-то дороже – 52 рубля за шарик. Как говорит Ляндау, они не позволяли получить желаемый продукт: получались вафли, которые по форме соответствовали тому, что должно было получиться, но по вкусу напоминали всё-таки больше блины.

– Выходит: можно найти аналоги, но желаемый продукт не получался, а себестоимость его выше. Понятно, что нужно стремиться делать свои качественные и вкусные продукты питания. Но не всегда удастся повторить уникальную рецептуру производителей, – говорит Ляндау.

Ляндау считает при этом, что в России, тем не менее, появляется всё больше отечественных производителей хороших продуктов. Однако они сталкиваются с такой проблемой, как торговые сети, которые не пускают новичков и работают только с определенными поставщиками. Кроме того, торговые сети делают огромные торговые наценки, что в итоге делает продукты безумно дорогими, и многие люди просто не могут позволить себе их приобретать.

– О провале политики импортозамещения начали говорить еще год назад. Тогда по этому поводу достаточно жестко высказались, например, глава комитета Совета Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству Андрей Клишас и глава Национального антикоррупционного комитета Кирилл Кабанов, – говорит Артем Деев, руководитель аналитического департамента AMarkets. – Отмечалось, что реальных достижений в этой области нет, а есть дутые отчеты, громкие заявления и попытки пересадить российскую экономику на «китайскую иглу».

Зависимость от пресловутой «китайской иглы» очень сильная. Скажем, есть серьезное отставание в импортозамещении электроники. Однако оно менее выражено в сфере ПО, хотя после ухода иностранных вендоров компаниям пришлось резко искать аналоги на базе открытого программного обеспечения.

Противоречива ситуация в автопроме. Деев напоминает, что из-за дефицита запчастей «АвтоВАЗ» был вынужден временно переводить сотрудников на четырехдневную рабочую неделю и упростить комплектации некоторых авто: в частности, Lada Granta некоторое время выпускалась с карбюратором.

– Теперь у «АвтоВАЗа» планы по совместному развертыванию производства аналога кроссовера Tiggo 7 Pro. А у завода АЗЛК уже есть планы по расширению линейки и даже по экспорту «Москвича-3», – говорит Деев.

В «Москвиче-3», правда, даже шины, колесные диски, стекла, аккумуляторы... Нет, не российские. Полностью отечественной машина станет не раньше 2029 года. И то, если JAC Motors (его кроссовер просто пересобирается в России под привычным русскому уху названием) разрешит.

Псевдоиностранные названия могут использоваться и просто для того, чтобы походить на какой-то уже известный бренд. Так сделали, например, создатели маленькой сети магазинов Fix.mag.

Источник: msk1.ru, 05.03.2024

Потенциал параллельного импорта используется в России пока не полностью – депутат Госдумы

Потенциал параллельного импорта пока используется в России далеко не полностью, заявил РИА Новости член комитета Госдумы по малому и среднему предпринимательству Алексей Говырин («Единая Россия»).

Он обратил внимание, что в текущем году российские компании продолжают активно осваивать параллельный импорт и сейчас около 14% российских малых и средних предприятий уже используют каналы параллельного импорта для закупки товаров из-за рубежа. При этом 39% компаний в целях импортозамещения расширили базу поставщиков, в том числе за счет партнеров из стран Азии и Африки, а 27% предприятий открыли новые направления бизнеса, связанные с параллельным импортом, отметил депутат.

«Эти цифры свидетельствуют, что российские компании во многом уже адаптировались к новым экономическим реалиям и ищут альтернативные источники поставок товаров. Однако потенциал параллельного импорта пока используется далеко не полностью. Чтобы раскрыть его в полной мере и дать новый импульс развитию малого и среднего бизнеса в России, необходим комплекс мер государственной поддержки», – считает Говырин.

В первую очередь, по его словам, речь идет о создании единой цифровой платформы для обмена информацией о надежных зарубежных поставщиках. Такая база данных позволит компаниям быстрее находить партнеров и снизит риски при выходе на новые рынки, пояснил парламентарий.

«Очень правильно, что сейчас действуют активные программы льготного кредитования, которые можно использовать специально для финансирования параллельного импорта. Реализация комплекса мер господдержки создаст благоприятные условия для расширения масштабов параллельного импорта российскими компаниями. Однако успех этого направления во многом зависит от выстраивания взаимовыгодного

сотрудничества с торговыми партнерами из других стран», – подчеркнул Говырин.

При этом он выделил группы государств, с которыми выстроены схемы параллельного импорта. Во-первых, это страны ЕАЭС и СНГ, такие как Белоруссия, Казахстан, Киргизия, которые являются традиционными партнерами России. Во-вторых, страны Азии и Ближнего Востока, прежде всего Китай, Индия, Турция, Иран. «Китай был одним из первых партнеров России в импорте санкционных товаров. Однако свел к минимуму торговлю из-за опасений вторичных санкций, но продолжает искать пути обхода санкций», – сказал депутат.

Самыми перспективными на данный момент он считает развивающиеся страны Африки, Латинской Америки и Азии, в частности, ОАЭ, Египет, Бразилию и Малайзию. «Потенциал таких стран пока не раскрыт в полной мере, но со временем они могут стать важными звеньями в цепочках параллельного импорта», – полагает Говырин.

Источник: Iprime.ru, 06.03.2024

Резидент хабаровской ТОР увеличит выпуск комплектующих для железнодорожной отрасли

Резидент территории опережающего развития (ТОР) «Хабаровск» компания «Инновационные технологии на железнодорожном транспорте» увеличит выпуск комплектующих для железнодорожной отрасли. Об этом сообщили в Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики.

Резидент запустил в Комсомольске-на-Амуре производство изделий из металлических порошков для обеспечения железнодорожной отрасли и машиностроительных предприятий, предприятий военно-промышленного комплекса. Было создано 80 рабочих мест. Как рассказали в корпорации, компания воспользовалась поддержкой Фонда развития промышленности Хабаровского края и получила льготный кредит в размере 20 млн рублей под 1%. Средства будут направлены на модернизацию линий.

«Благодаря полученным средствам мы планируем увеличить годовой выпуск продукции комплектующих устройств для железнодорожной отрасли до 1 250 единиц», – рассказал исполнительный директор компании Олег Довгаль.

Он добавил, что компания поставляет в том числе путевое оборудование и устройства для железнодорожных путей, механическое и электромеханическое оборудование для управления движением. Как

уточнили ТАСС в региональном правительстве, работа предприятия отвечает задачам импортозамещения, в частности, на площадке делают специальные подбойки для уплотнения балласта железнодорожного пути.

Режим ТОР дает такие меры господдержки, как нулевые налоги на имущество, прибыль и землю в первые 5 лет, сниженные до 7,6% страховые взносы в течение 10 лет, возможность инфраструктурного обеспечения, правовое и кадровое сопровождение, информационная поддержка.

Источник: tass.ru, 04.03.2023

РЖД планируют ремоторизировать 57 путевых машин двигателями ЯМЗ

Согласно ему, в 2024-2026 годах требуется провести работы по замене силовых установок на 31 выправочно-подбивочно-рихтовочной машине Duomatic 09-32 CSM и 26 машинах Unimat 08-275/3S. Вместо дизеля Cummins предполагается установка привода ПД-350 с двигателем ЯМЗ-65802-21 мощностью 350 кВт.

Новые силовые установки должны быть оборудованы автоматизированной системой контроля расхода топлива и предпусковым подогревателем. Гарантийный срок должен составлять не менее 1 года или 2 тыс. моточасов с момента передачи заказчику. Начальная цена контракта – 384,5 млн руб. с НДС, подведение итогов конкурса намечено на 22 марта.

Программа замены импортных дизелей на отечественные стартовала после успешных испытаний на Северной железной дороге путевой машины Duomatic 09-32 CSM и экскаватора-погрузчика KGT-4RS с двигателями Ярославского моторного завода (ЯМЗ).

Источник: rollingstockworld.ru, 04.03.2024

ТМХ в 2023г получил сертификаты Таможенного союза по 42 образцам продукции

АО «Трансмашхолдинг» (ТМХ) в течение 2023 г. сертифицировало на соответствие требованиям технического регламента Таможенного союза 42 образца новой и серийно выпускаемой продукции, сообщила компания.

Так, в прошлом году были сертифицированы: магистральный грузовой тепловоз ЗТЭ28, оснащенный также новым дизелем производства ТМХ; городской электропоезд постоянного тока ЭГЭ2Тв «Иволга 4.0» с

отечественным асинхронным тяговым приводом, способный работать на скоростях до 160 км/ч; электропоезд постоянного тока ЭП2ДМ.

Также были сертифицированы ключевые компоненты, производство которых организовано в рамках импортозамещения. Наиболее крупными проектами такого рода стали обновленные тележки для пассажирских вагонов локомотивной тяги, тяговый синхронный агрегат для тепловозов и асинхронный тяговый двигатель для электропоездов постоянного тока.

Вместе с тем, сертификаты получила серийная продукция, востребованная на российских железных дорогах, в том числе – двухэтажные пассажирские вагоны локомотивной тяги, пассажирский тепловоз ТЭП70БС, электропоезд переменного тока ЭП3Д.

Получение сертификатов позволяет эксплуатировать технику на всей территории Евразийского экономического союза – в России, Белоруссии, Казахстане, Киргизии и Армении, поясняет ТМХ.

«Трансмашхолдинг» – крупнейший в РФ производитель подвижного состава для рельсового транспорта. Штаб-квартира ТМХ расположена в Москве, международные подразделения находятся в Египте, Белоруссии и Казахстане. В структуру холдинга входят 12 производственных и сборочных площадок в России и других странах, а география работы охватывает 30 государств. Консолидированная выручка ТМХ выросла в 2023 г. на 30%, превысив 400 млрд руб.

Источник: interfax.ru, 01.03.2024

Драйверы экономики: эксперты отмечают прогресс в импортозамещении строительной химии

Строительная отрасль – одна из ключевых и является драйвером в развитии экономики страны в целом. В 2023 году в России ввели рекордные 110 млн квадратных метров жилья.

«Мы уже который год ставим рекорды как в части дорожного строительства, так и в части жилищного строительства, несмотря на все те санкционные и экономические ограничения, которые существуют. Тот темп, который мы набрали, его, конечно, необходимо будет удерживать, и в том числе в этом году задача – ввести не менее, чем объем, введенный в прошлом году», – заявил первый заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин на «Российской строительной неделе».

Поставленная перед отраслью амбициозная задача возвращает к теме технологического суверенитета. Так, в импортозамещении строительных

материалов отмечается позитивная динамика. Ранее Минстрой РФ приводил данные о том, что из 3,8 тысячи единиц стройматериалов, внесенных в Российский каталог импортозамещения, для 3,6 тысячи уже включены аналоги зарубежных стройматериалов.

Прогресс отмечается и в импортозамещении полимерного сырья для строительных материалов. И если до июля 2022 года существенная часть полимеров и строительной химии импортировалась из США и стран ЕС, то сейчас ситуация изменилась – в последние два года установился устойчивый тренд на сокращение доли импорта.

По информации Российской ассоциации полимерных энергоэффективных технологий (РАПЭТ), на рынке теплоизоляции в России примерно 70% приходится на минеральную изоляцию. Остальные 30% теплоизоляции – это полимерная изоляция. Большую долю здесь занимает пенополистирол: экструдированный пенополистирол (XPS) или вспененный (EPS). Если говорить о сырье для EPS и XPS, то отечественное полимерное производство даже при имеющихся объемах выпуска способно покрыть потребности рынка РФ в полистироле. Плюс у компаний имеется запас мощностей.

Согласно исследованию Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии, производство утеплителей на базе пенополистирола на 100% может быть обеспечено отечественным сырьем. При этом в производстве минваты есть зависимость от импортного литейного кокса, а PIR на 100% зависит от внешних поставок изоцианатов (MDI).

В РАПЭТ отмечают, что мощности по выпуску полимерной изоляции растут с каждым годом. Например, компания «Техноколь» в прошлом году запустила один завод по производству XPS в Усолье-Сибирском и строит еще два – в Казахстане и Узбекистане, – которые потенциально будут работать на российском сырье.

В России нет проблем с базовыми марками полимеров – полиэтиленом и полипропиленом. В строительстве эти пластики применяются при производстве трубопроводных систем, инженерных систем водоснабжения, водоотведения, газоснабжения, теплоснабжения, домостроении.

«Все классические крупнотоннажные марки полимеров в России производятся в достаточном объеме, причем внутреннее производство полимеров растет», – подтверждает генеральный директор Ассоциации производителей трубопроводных систем Владислав Ткаченко.

Это, со своей стороны, обеспечивает благоприятные условия и для роста рынка полимерных трубопроводных систем – с 2019 года рынок увеличился на 74%.

«Это логично, ведь расширяется сфера применения полимерных труб. Сегодня полимерные трубопроводные системы используются во множестве сфер: от нефтегаза, ЖКХ, промышленности и до мелиорации в сельском хозяйстве. Это стимулирует производителей расширять выпуск или создавать новые производства. В результате сегодня в России достаточно конкурентный рынок: полимерные изделия для трубопроводных систем выпускают около 400 заводов в стране», – рассуждает Владислав Ткаченко.

Практически полностью российский рынок обеспечен поливинилхлоридом (ПВХ), который преимущественно используется в производстве пластиковых окон и дверей.

«Однако есть нехватка мощностей для выпуска эмульсионного ПВХ, из которого производят обои, клеи, линолеум. Только продукция завода «Русвинил» по характеристикам подходит под эти цели», – говорит аналитик RUPES Дмитрий Семягин.

Как отмечают эксперты рынка, основной импорт полимерной продукции для строительства касается специализированных материалов на основе базовых полимеров. К ним относятся сшитый полиэтилен (РЕХ) марки ПЭ100 IM, ПЭ100 RC, ПЭ100 LS, ПЭ100 RT (по последним трем маркам ведется работа по замещению). В абсолютном выражении объемы их годового потребления незначительные – от тысячи до 26 тысяч тонн. Тем не менее, потребность в них есть.

«Пока сохраняется зависимость от импорта в области катализаторов для производства полимеров», – отмечает Владислав Ткаченко.

По его словам, России понадобится от трех до семи лет для того, чтобы завершить разработку собственных технологий производства катализаторов для процессов полимеризации и начать их выпуск.

В 2024 году Минпромторг пересмотрел перечень химической продукции, необходимой для импортозамещения. Список состоит из более чем 700 наименований. Есть там и материалы, необходимые для стройки. При этом часть продукции удалось импортозаместить в 2023 году, по части продукции имеются наработки сейчас.

Например, в 2023 году компании «Сибур» удалось заместить черную, желтую и синюю марки трубного полиэтилена ПЭ100 RC. RC-марки – цветные марки полиэтилена – для производства водопроводных и газовых труб уже выпускаются на «Запсибнефтехиме». Основная особенность труб из RC-марок – яркий цвет, который позволяет легко понять целевое назначение трубопровода при укладке или проведении ремонтных работ. Кроме того, благодаря цветному слою проще обнаружить повреждения поверхности труб при монтаже. В целом применение этих марок полиэтилена позволяет трубопроводам служить до 100 лет.

По словам Дмитрия Семягина, заявленные мощности «Запсибнефтехима» потенциально могут удовлетворить потребности переработчиков даже с учетом роста в течение 10 лет. Теоретически та же компания «Сибур» может импортозаместить и другие специфические марки ПЭ100. Также в России на стадии лабораторных исследований есть технология производства РЕХ.

Есть ощутимый прогресс в импортозамещении алкидных и полиэфирных смол. Они применяются для изготовления клеев, лакокрасочных материалов, сантехники, покрытий. В сентябре 2022 года компания «Дугалак» (лидер рынка) на своей промплощадке в Ярославле открыла новое производство полиэфирных смол мощностью 30 тысяч тонн в год. Вложения в проект составили порядка 1,5 млрд рублей. 70% оборудования на новом производстве – отечественное. В конце 2022 года группа компаний «Аттика» открыла свое второе производство полиэфирных смол. Оно расположено в Нефтекамске, мощность производства составляет семь тысяч тонн в год.

Важно, что в России выпускают и свое сырье для производства полиэфирных смол – малеиновый ангидрид. Потребность в нем по итогам 2023 года на 80% была покрыта отечественным производством в Тобольске.

В России активно развивается собственное производство пластификаторов – в том числе бесфталатных, то есть экологически чистых пластификаторов, таких как ДОТФ (диоктилтерефталат). Так, «Сибур» открыл первое в России производство ДОТФ в 2019 году в объеме порядка 100 тысяч тонн в год. Холдингом реализуются программы поддержки переработчиков, направленные на замещение импорта готовой продукции: кабельного и прочих пластикатов, ПВХ пленки для натяжных потолков и наращивания экспорта продуктов следующих переделов (кабельно-проводниковой продукции, виниловых напольных покрытий).

С 2019 года годовое потребление ДОТФ в России выросло с одной-двух тысяч тонн до 106 тысяч тонн, а импорт сократился с 60 тысяч тонн до 40 тысяч тонн. Общее потребление пластификаторов достигло 180 тысяч тонн. Во всем мире потребление бесфталатных пластификаторов растет – это один из главных рыночных трендов, и на этом пути РФ уже опережает США и страны ЕС, где этот тренд зародился.

Продолжается работа над замещением полибутилентерефталата (ПБТ) на поликарбонат (ПК) в оптических модулях волоконно-оптических кабелей. Ведется разработка новой марки для прокладки волоконно-оптического кабеля в грунт.

Это все частные инициативы, но часть продукции предполагается заместить при активной господдержке. В 2023 году в России стартовал

мегапроект по химии. Ключевым для него должен стать Федеральный центр химии в Усолье-Сибирском. Его оператором выступает недавно созданная крупная химическая корпорация «Росхим». В ходе разработки концепции центра провели анализ 341 продукта. В итоге анализа и обсуждения в Усолье-Сибирском было предложено запустить 51 производство, на которых планируется производить более тысячи номенклатурных позиций. В частности, там же намечено производство эпоксидных смол.

Эксперты сходятся во мнении, что российский рынок нефтехимической продукции для строительной отрасли конкурентен и полностью обеспечен базовыми марками полимеров. Потенциал для дальнейшей работы по импортозамещению есть, и он может быть эффективно реализован при соответствующей поддержке со стороны государства.

Источник: rambler.ru, 04.03.2023

В «Руссофте» заявили, что в России процесс импортозамещения ПО достиг пика своего роста

Импортозамещение программных продуктов в разных отраслях экономики России достигло пика своего роста в 2024 году, и теперь все сложившиеся за это время договоренности и пилотные проекты будут переводиться в практическую плоскость, считают в ассоциации разработчиков ПО «Руссофт». В 2024 году выручка софтверных компаний может увеличиться на 25-30%.

«Все больше крупных потребителей ПО в нашей стране понимают, что процесс импортозамещения необходим и неизбежен. К 2024 году этот процесс достиг пика своего роста, и все сложившиеся за это время договоренности и запущенные пилотные проекты теперь будут переходить в практическую плоскость», – говорится в исследовании, представленном на пресс-конференции в ТАСС.

Некоторые российские решения, признают в «Руссофте», нужно будет дорабатывать – пока они уступают зарубежным аналогам. Импортозамещение продолжится, и уже в 2024 году выручка софтверных компаний увеличится на 25-30% в рублях. На рост повлияет в том числе сохранение высоких темпов роста продаж в России, небольшой экспорт в дружественные страны.

«Однако по мере импортозамещения, после 2025 года темпы роста продаж ПО на внутреннем рынке будут с каждым годом постепенно

снижаться, будучи ограничены сравнительно небольшими объемами отечественного рынка», – прогнозируют в «Руссофт».

Источник: rambler.ru, 05.03.2024

Разработчики ПО ждут от промышленных центров компетенции пересмотра принципов

Ассоциация разработчиков программного обеспечения «Руссофт» рассчитывает на пересмотр принципов работы промышленных центров компетенции (ИЦК), их переориентацию на работу с российскими разработчиками ПО, заявил президент «Руссофт» Валентин Макаров.

«Уже есть четкое понимание (у регуляторов – ИФ) о недостаточной эффективности действующей модели работы ИЦК, – сказал Макаров. – Есть письма с детальным анализом. Рассчитываем, что это найдет свое отражение в различных документах, в частности в новой стратегии Российского фонда развития ИТ (РФРИТ, в числе прочего предоставляет гранты для российских компаний-заказчиков на цифровую трансформацию производственных и управленческих процессов – ИФ)».

В результате, по словам Макарова, большую часть бюджетных инвестиций, выделенных по направлению ИЦК, получила не ИТ-отрасль, а компании-заказчики. При этом они привлекали ИТ-компании с рынка, но основной объем работ выполняли/выполняют самостоятельно или с помощью дочерних ИТ-компаний.

«Деньги получили корпорации (в том числе госкомпании – ИФ), – сказал Макаров журналистам. – Да, они тратят на импортозамещение. Но на свои («заточенные» под конкретного заказчика – ИФ) разработки, а не на создание ИТ-продуктов. Через два года они снова будут просить денег – на развитие своих разработок, чтобы они технологически не устарели».

По мнению Макарова, низкая эффективность ИЦК заключается в том, что они занимаются созданием ИТ-решений под себя, а не разработкой продуктов для рынка, и эти решения предназначены для импортозамещения «вчерашних», в лучшем случае, «сегодняшних» иностранных продуктов.

Ранее участники рынка отмечали, что в ряде ИЦК финансирование получают не рыночные игроки, а инсорсинговые компании – дочерние структуры больших холдингов.

«Это не развивает рынок российского ПО, – говорил в интервью «Интерфаксу» гендиректор разработчика решений для горнодобывающей промышленности, нефтегазовой отрасли «Цифра» Сергей Емельченков. – Те

решения, которые они (инсорсинговые компании – ИФ) создадут для себя или для компании-заказчика, потом не уйдут на рынок. Как показывает не только российский, но и мировой опыт, есть мало инсорсинговых компаний, которые умеют продавать свои решения на открытый рынок».

В результате, по словам Макарова, разработка новых программных продуктов и прорывных технологий, предназначенных в том числе для импортозамещения иностранного софта, которую ранее (до 2022 года, когда было принято решение о создании ИЦК – ИФ) планировалось осуществлять в рамках Центров компетенций по развитию российского системного и прикладного ПО (ЦКР), осталась без госфинансирования.

«В итоге в 2023 году все средства РФРИТ, предназначенные для импортозамещения, были использованы ИЦК для финансирования особо значимых проектов (в 2022 году фонд выделил гранты на реализацию 15 проектов, в 2023-м – 9 особо значимых проектов), в то время как для финансирования проектов ЦКР РФРИТ вообще не было выделено средств (в 2022-м было профинансировано около 60 проектов, в 2023-м – 0)», – отмечается в материалах «Руссофт».

«Необходимо, чтобы те инвестиции, которые государство делает в индустрию для цифровой трансформации, для импортозамещения и для технологического суверенитета, были сделаны не только в потребителя (крупные коммерческие и госкомпании – ИФ), а сейчас это именно так, а были сделаны в индустрию, – подчеркнул Макаров. – Без таких инвестиций мы не сможем иметь продукты, решения конкурентные на глобальном рынке».

Как сообщалось, в середине 2022 года правительство приняло решение о формировании 35 ИЦК, в рамках которых планировало выделить из бюджета 37,1 млрд рублей до 2024 года на софинансирование импортозамещения зарубежного ПО.

Источник: interfax.ru, 05.03.2024

ММК продолжает импортозамещение в сфере информационных технологий

Магнитогорский металлургический комбинат продолжает работу по импортозамещению в сфере ИТ и информационной безопасности. Об этом рассказал главный специалист по информационным технологиям ПАО «ММК» Вадим Феоктистов, выступая на форуме «Цифровая

устойчивость и информационная безопасность России», прошедшем в Магнитогорске.

По его словам, в конце 2022 года на ММК была сформирована программа по импортозамещению, которая включает в себя проекты по переходу на отечественные решения в 10 ключевых бизнес-областях в течение нескольких лет.

«Для нас вопросы импортозамещения очень актуальны, потому что изначально мы были ориентированы на западные решения. Сейчас мы реализуем целый ряд проектов, мониторим появляющиеся новые отечественные решения, принимаем участие в работе индустриального центра компетенций «Металлургия», где такие решения создаются. Плотно сотрудничаем с коллегами из профильных министерств», – отметил Вадим Феоктистов.

В направлении информационной безопасности ММК также работает по целевой программе, рассчитанной на ближайшие два года, в которой обозначены 15 проектов. «Ведем проект по безопасной разработке программного обеспечения, осуществляем внутреннее и внешнее тестирование ИТ-инфраструктуры, проводим на постоянной основе обучение работников основам и методам безопасной работы», – рассказал Феоктистов.

Участники панельной дискуссии отметили, что технологическая независимость в сфере информационных технологий является ключевым фактором киберустойчивости национальной экономики.

Форум «Цифровая устойчивость и информационная безопасность России» широко известен в экспертной среде как профессиональная площадка для встреч ИТ-специалистов уже на протяжении 15 лет. Цель форума – содействие эффективному и безопасному развитию информационных технологий во всех отраслях российской экономики. В числе организаторов мероприятия – Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ и Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт».

Источник: kommersant.ru, 06.03.2024

Софт Ростеха «бесшовно» заменит импортные ИТ-решения

Холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации Ростех успешно завершил серию тестовых испытаний на совместимость корпоративной облачной платформы ECP Veil с серверами и системами хранения данных производства ведущих российских компаний. Решение позволяет

эффективно проводить «бесшовное» импортозамещение программных средств за счет широких возможностей адаптации ядра системы под оборудование заказчиков.

Корпоративное облачное решение ЕСР VeilL предназначено для создания виртуализированной и отказоустойчивой инфраструктуры на базе универсальных серверных платформ с архитектурой x86-64. Гипервизор ЕСР VeilL обеспечивает функционирование практически всех распространенных бизнес-приложений, включая удаленные рабочие места, межсетевые экраны, маршрутизаторы, IP-АТС, почтовые и прокси-серверы, корпоративные порталы, веб-сайты, ERP, CRM и системы документооборота. Серия тестовых испытаний продемонстрировала корректность работы средств виртуализации с аппаратными платформами и системами хранения данных крупнейших российских производителей оборудования.

ЕСР VeilL – часть экосистемы виртуализации VeilL, созданной НИИ «Масштаб» (входит в Концерн «Автоматика» холдинга «Росэлектроника»). Решение является полностью российской разработкой, соответствует отечественным стандартам безопасности и входит в Единый реестр российских программ.

«Система виртуализации ЕСР VeilL способна импортозаместить покинувшие российский рынок компании и их продукты. Проверка решения на совместимость гарантирует простоту его внедрения и эксплуатации, а также обслуживания виртуальных машин. Наш программно-технический продукт позволит снизить временные и финансовые затраты, связанные с заменой импортных решений на отечественные, а также повысить эффективность использования вычислительных ресурсов», – заявил генеральный директор НИИ «Масштаб» Владислав Иванов.

Продукты экосистемы VeilL используются компаниями крупного, среднего бизнеса и государственными структурами. Перед внедрением системы НИИ «Масштаб» предоставляет заказчикам возможность тестовой эксплуатации средств виртуализации.

Источник: rostec.ru, 05.03.2023

Росатом и ИТ-компания ГК Softline стали партнерами

АО «Гринатом Простые Решения» (подразделение «Гринатома», ИТ-интегратора Госкорпорации «Росатом») и ГК Softline (ПАО «Софтлайн») подписали партнерское соглашение в области комплексного импортозамещения.

Сотрудничество позволит партнерам ГК Softline и их заказчикам использовать разработанные «Гринатомом» систему автоматизированной миграции на отечественное программное обеспечение (ПО) «Атом.Порт», платформу программной роботизации «Атом.РИТА», экономя за счет этого ресурсы и трудозатраты при импортозамещении зарубежных решений и сервисов.

В рамках сотрудничества ГК Softline будет оказывать услуги по продаже продуктов, консалтингу, внедрению и сопровождению решений вендора. Компании объединят усилия и экспертизу для решения проектных задач заказчиков. Сотрудничество предполагает наделение ГК Softline полномочиями комплексного интегратора. Помимо поставки лицензий, компания взяла на себя задачи коммуникации, внедрения и сопровождения.

Источник: rosatom.ru, 05.03.2023

Рациональное импортозамещение: как от копирования в ИТ перейти к переосмыслению

Импортозамещение в ИТ стало естественной реакцией на уход зарубежных поставщиков, будь то базовое корпоративное ПО, ERP-системы или BSS для телекома (Business Support System, системы поддержки бизнеса). Однако во многом этот процесс шел стихийно. Что такое рациональный подход к импортозамещению и почему простое копирование решений несет риски упущенных возможностей роста, рассказывает директор по развитию бизнеса Nexign (входит в состав «Мегафона») Максим Нартов

Стресс или закаливание

Вынужденное импортозамещение последней пары лет, безусловно, стало болезненным вопросом во всех отраслях и очень сильно сказалось на ИТ-секторе. В какой-то момент все компании, особенно шедшие по более трендовому пути облачных решений, проходили через крайне мучительный момент замены прикладных систем. С учетом фактора времени эти процессы не прошли без потерь как финансовых, так и качественных. Второй немаловажный фактор – импортозамещение становится сильным ударом по бюджету. Если воспринимать его как замену предыдущих решений один-в-один, то это будут затраты без создания нового для бизнеса, а значит, потери.

Два этих фактора не могут не сказываться на аппетите компаний к дальнейшим проектам и не создавать неистребимое желание отложить

затраты и пересидеть еще какое-то время. С учетом прошедших двух лет эта позиция негативна для всех участников рынка и не позволяет взглянуть на вынужденный стресс как на повод к развитию.

Со стороны заказчика – это очевидная остановка в развитии. Можно долго выжимать возможности настроечных параметров, но законсервированные системы не получают обновлений. Не владея исходным кодом, невозможно проводить серьезные доработки. Есть вариант с обвязкой основной системы вспомогательными скриптами, доработками и заменителями, но такая «капуста» с каждым днем становится менее эффективной и более дорогой в поддержке и эксплуатации. А главное – не поддается модернизации. В моей практике были примеры, когда даже на очень удобном инструменте и вокруг него за годы работы накручивали такие слои бизнес-логики и заплаток, что процесс его замены становился невозможен не из-за отсутствия аналогов, а потому что никто уже не помнил, как он работает.

С позиции поставщика медленный рынок приводит к дефициту инвестиций и идей. Любое качественное решение требует вложений и прогнозируемой отдачи, особенно если это большой и комплексный продукт. В условиях ограниченного доступа к внешнему рынку этот фактор замедляет продуктивное и технологическое развитие. В перспективе это провоцирует технологическое отставание, для индустрии это фактор риска.

С другой стороны, если пересмотреть подход к замене систем, то вместо «стресса ради стресса» можно подойти к замещению как к инструменту усиления и развития.

Копирование или реинжиниринг

Когда привычное вдруг становится недоступным, бизнес ищет аналоги. Или создает собственные. В копировании, как таковом, нет ничего плохого. Иногда это лучший способ быстро получить тот объем знаний, который накоплен в индустрии. Например, китайские технологические гиганты во многом начинали с копирования зрелых решений как основы выхода на рынок.

Копирование – это менее рискованный путь к успеху: ты уже знаешь, что у кого-то это работает, работает хорошо и выглядит именно так.

Однако просто копирование не создает нового и заставляет тратиться на то, что стало привычным за долгие годы. В свое время была поговорка про одну ведущую западную ERP-систему: «Единственный способ успешно завершить проект внедрения – это не систему адаптировать к компании, а компанию к системе». Плюс все системы, стоящие помногу лет, обрастают «ракушками», как корабли в океанском плавании. Зачем их переносить при замещении?

В новых реалиях бизнес провел два года. Это позволило ему переосмыслить свои цели и подход: вместо гонки за импортозамещением компании стали задумываться о том, что им на самом деле нужно. Российский технологический ландшафт заметно отличается от зарубежного и продолжает меняться в сторону усиления этих отличий: вендоры уходят, их замещают российские разработки, старые интеграции перестают нести ценность для бизнеса. Нужна ли российской компании система, которая помогает проверять контрагента на соответствие санкционным спискам? Что будет более ценным для российского бизнеса – штатная интеграция решения с Microsoft Dynamics AX (система для автоматизации управления предприятием. – Forbes) или 1С? Очевидно, реальные потребности компаний в России другие. Но поначалу такие функции копировали не задумываясь, боясь нарушить целостность системы.

Если брать бытовую аналогию, замена ключевых систем – это как переезд. Лишний повод перетрясти вещи и взять с собой только то, у чего есть владелец и обоснование. В случае ИТ в требования к новой системе надо включать те компоненты, где заказчик может поставить бизнес-задачу и определить критерии ее завершенности, а не пошаговое описание, как идет обработка, или просьба «повторите, мы так привыкли». Такой подход обеспечит экономическую и идейную эффективность процесса замены, оставляя пространство для новых идей и дальнейшего развития.

Для поставщика это повод развивать свои продукты и решения с лучшими практиками и технологиями, а не поддержкой устаревших интерфейсов и «всех 45 лет развития компьютерной техники».

Грибной дождь на рынке разработки

Уровень осознания потребностей вырос, но остался открытым другой вопрос: кто поможет российским компаниям со сложной разработкой?

Уже через год после начала исхода зарубежных вендоров количество аккредитованных российских ИТ-компаний выросло в пять раз: с 4 тыс. до 19 тыс. организаций. Сегодня Минцифры вносит коррективы в программу поддержки отечественного ИТ, поэтому в 2023 году аккредитацию сохранили только 17 тыс. компаний – но все равно рост очевиден.

Рост можно объяснить и тенденцией к импортозамещению. В середине 2022 года многие разработчики уловили настроения рынка: спрос на российское ПО, способное заменить зарубежное. Одни запускали спин-оффы основных продуктов, другие пробовали заполнить образовавшуюся «дыру» в спросе, не имея подходящего опыта. Компании не из ИТ-сектора тоже экспериментировали на этом поле: собирали инхаус-команды, пытались собирать прототипы с аутсорс-разработчиками, обращались к крупным вендорам.

Какой из этих путей выбрать – зависит от целей, задач и подхода к экономике процесса (смотреть на ИТ как на точку создания прибыли или как на важный обеспечивающий процесс).

Аутсорс стоит рассматривать как экзоскелет. Бизнес временно подключает внешнюю команду, усиливает инхаус-разработку, создает прототип или промежуточную версию софта. А дальше – передает на развитие и эксплуатацию внутри (или партнеру). Аутсорс-команды, как правило, не приспособлены для долгосрочной поддержки и развития ИТ-продуктов: экспертиза не переходит внутрь вашей компании, а уход ключевых экспертов аутсорсера вне вашего контроля, но наносит большой ущерб.

Второй вариант – инхаус. Те, кто пробовали силами двух-трех разработчиков по-быстрому создать аналог Jira (task-менеджер, сервис для управления проектами. – Forbes), понимают, что подобные затеи авантюры. В продуктах такого масштаба слишком много неочевидных для внешнего наблюдателя связей. К тому же инхаус-команду дорого содержать, а со временем сам продукт становится настолько сложным, что его невозможно поддерживать силами небольшого подразделения. Также инхаус-разработка всегда отстает. Она работает реактивно – после поступления задачи от бизнеса, а не исходя из конъюнктуры рынка и внешних факторов. И без возможности принести общие тренды индустрии.

Третий и, наверное, наиболее рациональный подход – работа с вендором-партнером. Такая компания взаимодействует с несколькими представителями бизнеса, способна агрегировать их требования к продукту и имеет ресурсы для поддержки базового решения и его адаптации.

Не замещать чужое, а создавать новое

Российская экономика отличается высоким уровнем цифровизации, до которого далеко многим развитым странам Европы. Однако отечественные компании долгое время пользовались зарубежными решениями, иногда при этом жертвуя собственными интересами – адаптируя процессы к системам и поддерживая не существующую на нашем рынке бизнес-логику. Сегодня перед нами открывается возможность разработать продукты под себя.

Когда начался исход зарубежных вендоров с российского рынка, мы видели эффект «грибного дождя»: ИТ-компании пытались заполнить освободившиеся ниши по принципу «кто первый». При этом компании-заказчики не вполне осознавали, что чистый аналог SAP, Slack, Jira или любого другого решения им на самом деле не нужен. В итоге результат никого не устроил.

Сейчас российский бизнес понимает: чтобы не просто поддерживать уровень, но и улучшать его, стоит отказаться от замещения как самоцели и перейти к переосмыслению потребностей бизнеса в ИТ-решениях.

Поэтому, если резюмировать решение вопроса ушедших вендоров, важно определиться:

- Что из требований к продуктам создает ценность, а что «просто так принято»?

- Видите ли вы ИТ-службу как центр прибыли или это обеспечение основного бизнеса? Стоит ли вкладываться в инфраструктуру долгосрочного самообеспечения?

- Как выбрать партнера, который создаст ценность и принесет развитие, а не уйдет с рынка после спада волны замещения?

Эти вопросы позволят выбрать для себя оптимальную стратегию и превратить замену систем из проблемы в точку развития.

Источник: forbes.ru, 03.03.2023

ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время 70 поручений, в т.ч. поручения 2023 года:

Пр-2599, п.1 в)

Правительству Российской Федерации:

в) установить в качестве дополнительного условия исполнения государственного контракта единственным исполнителем, определенным в соответствии с подпунктом «а» настоящего пункта, использование телекоммуникационного оборудования преимущественно российского производства.

Срок исполнения: 31 января 2024 года.

Ответственный: Мишустин Михаил Владимирович.

<http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/73231#assignment-7>

Опубликовано 30.12.2023

Пр-2466, п.1 а) 4

Правительству Российской Федерации:

поэтапное снижение зависимости от импорта спортивной продукции, необходимой для спорта высших достижений и профессионального спорта, с учетом потребностей субъектов физической культуры и спорта в Российской Федерации в такой продукции и возможностей российских производителей спортивной продукции;

Срок исполнения: 20 декабря 2024 года.

Ответственный: Мишустин Михаил Владимирович.

<http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/73070#assignment-9>

Опубликовано 18.12.2023

Пр-1855ГС, п.2 б)

Правительству Российской Федерации:

с учетом ранее данных поручений принять дополнительные меры по обеспечению запасными частями, ввоз или производство которых приостановлены (прекращены), эксплуатируемых пассажирских транспортных средств общего пользования иностранного производства;

Срок исполнения: 1 февраля 2024 года.

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович

<http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/72287#assignment-11>

Опубликовано 17.09.2023

Пр-1293, п.1 а)-4

Правительству Российской Федерации:
рассмотреть вопросы о разработке комплексной программы развития отечественного инжиниринга.

Срок исполнения 1 августа 2023 года.

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович.

<http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/71562#assignment-3>

Опубликовано 29.06.2023

Пр-562, п.1г)-3

Правительству Российской Федерации:
Обеспечить актуализацию Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года, обратив особое внимание на необходимость:

импортозамещения в сфере лесной промышленности с учетом текущих и перспективных потребностей.

Доклад до 31 марта 2024 г.

Ответственный Мишустин Михаил Владимирович.

<http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/70764#assignment-15>.

Опубликовано 02.03.2023

Источник: kremlin.ru