



софтверным путем

ЧЕТВЕРТУЮ КОНФЕРЕНЦИЮ РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ISDEF`2005, ЗАВЕРШИВШУЮСЯ НЕДЕЛЮ НАЗАД В ПОДМОСКОВНОМ ОТЕЛЕ HOLIDAY INN, ЖУРНАЛИСТЫ УЖЕ УСПЕЛИ ОКРЕСТИТЬ «ОДНИМ ИЗ САМЫХ МАСШТАБНЫХ СОБЫТИЙ НА МИРОВОМ ИТ-РЫНКЕ». И ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, БОЛЕЕ 500 СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ 25 СТРАН МИРА НИ ОДНА ПРОФИЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В РОССИИ ЕЩЕ НЕ СОБИРАЛА. ИНТЕРЕС ИНОСТРАНЦЕВ К ЭТОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПОНЯТЕН: АВТОРИТЕТ РОССИЯН НА МИРОВОМ СОФТВЕРНОМ РЫНКЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ОЧЕНЬ ВЫСОК. ОДНАКО ЭТОТ ПОТЕНЦИАЛ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ НЕРЕАЛИЗОВАННЫМ. ПРИЧИН ТОМУ НЕМАЛО.

АЛЕКСЕЙ ХОДОРЫЧ

Программирование на вырост О своих «потрясающих перспективах» на мировом рынке российские программисты говорят давно, горячей же тема стала, пожалуй, в 2001 году. С тех пор редкое федеральное СМИ, не говоря уж об IT-прессе, не отработало эту тему.

Чаще всего журналистов интересовало так называемое офшорное (или, как его еще называют, заказное, аутсорсинговое) программирование, то есть работа, выполняемая по заказам крупных западных компаний. Интрига заключается в том, что в деле офшорного программирования российские специалисты, обладающие «высоким интеллектуальным потенциалом» и «традиционным научным превосходством благодаря фундаментальному образованию», безнадежно отстают от Индии и Китая, где программистов учат чуть ли не на трехмесячных курсах. И действительно, если Индия (мировой лидер в области офшорного программирования, общий объем которого в 2004 году оценивался в \$39,6 млрд) в 2004 году заработала на этом \$17 млрд, то Россия — всего около \$600 млн. Может ли Россия зарабатывать больше? В том же 2004 году этим вопросом озабочился даже Владимир Путин, заговоривший о создании технопарков, которые должны усилить позиции России в этой области.

Другой вопрос, поднимаемый в СМИ, звучит так: а стоит ли уделять такое внимание заказному программированию, требующему только усидчивости, если высокий интеллектуальный потенциал российских специалистов позволяет создавать собственные но-

вые высококачественные программные продукты? Это доходнее и перспективнее.

Для этого, утверждают, необходима лишь государственная поддержка, которую, как известно, получали и получают индийские, израильские, ирландские и прочие компании, задействованные в мировом софтверном разделении труда. В этом случае Россия уже через несколько лет, дескать, сможет зарабатывать от \$3 млрд до \$5 млрд ежегодно.

Надо сказать, что определенный прогресс в российском софтверном бизнесе в последние годы действительно наблюдается. Более того, если верить оценкам ассоциации РУССОФТ (объединение крупнейших и наиболее влиятельных компаний — разработчиков программного обеспечения России, Украины и Белоруссии), этот прогресс сопоставим с темпами роста индийских компаний. Однако абсолютные цифры до сих пор относительно невелики: с 2001 по 2004 год российский бизнес по офшорному программированию вырос с \$213 млн до \$600 млн, в то время как обороты индийских компаний за этот же период увеличились с \$4 млрд до \$17 млрд. С учетом экспорта готовых программных продуктов (\$150 — 200 млн в 2004 году) общий объем российского экспортно-ориентированного софтверного бизнеса в 2004 году составил \$750 — 800 млн, а по итогам 2005 года, по оценкам РУССОФТ, он может перевалить за \$1 млрд.

Вроде бы неплохо, однако, по мнению участников этого рынка, потенциал российских софтверных компаний позволяет достигать гораздо более серьезных результатов. Можно ли ускорить реализацию

этого потенциала? И что перспективнее — офшорное программирование или тиражный продукт?

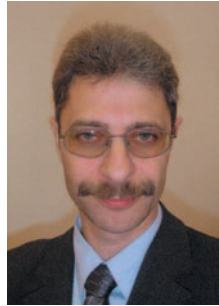
Аутсорсеры против продуктовок

Начнем со второго вопроса, поскольку именно в ответах на него операторы программного рынка (со многими из них удалось пообщаться на ISDEF) расходились во мнениях.

Сергей Вахонин, IT-директор компании SmartLine Inc.: *Заказное программирование — это экстенсивный путь развития: чтобы увеличить оборот, например, в два раза, нужно нанять в два раза больше людей. При этом надо понимать, что Индию Россия в этой области не догонит уже никогда. Да и не нужно догонять. Использовать российских специалистов для кодирования по спецификациям — это все равно что забивать мобильником гвозди. Разработка собственных продуктов — путь более перспективный, индийцы и китайцы здесь нам не конкуренты. Понятно, что продуктивное направление требует изначально больших инвестиций, в этом плане заказное программирование я бы рассматривал исключительно как временный бизнес, цель которого — накопление капитала.*

Феликс Мучник, гендиректор компании «Софткей»: *На Западе сегодня охотно покупают не только такие известные продукты, как антивирус Касперского, системы распознавания текстов АBBYY или переводчики PROMT, — большой популярностью пользуются система удаленного доступа и администрирования сети Remote Administrator компании Famatech, продукты по восстановлению паролей от «Экомсофт», программы контроля доступа к USB-портам, сменным носителям и другим устройствам в компьютерных системах*

▽ **Феликс Мучник:**
«Создание новых продуктов — бизнес более перспективный, нежели работа на чужого дядю»



С 2001 ПО 2004 ГОД РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ПО ОФШОРНОМУ ПРОГРАММИРОВАНИЮ ВЫРОС С \$213 МЛН ДО \$600 МЛН, В ТО ВРЕМЯ КАК ОБОРОТЫ ИНДИЙСКИХ КОМПАНИЙ УВЕЛИЧИЛИСЬ С \$4 МЛРД ДО \$17 МЛРД

DeviceLock, программы для КПК Paragon Software Group и так далее, не говоря уж о таком популярном продукте, как WinRAR. Создание новых продуктов — бизнес более перспективный, нежели работа на чужого дядю.

Михаил Каничев, директор по маркетингу и продажам компании PROMT: *Когда одну из своих разработок мы захотели отдать «на сторону», то смогли найти контрагента только в Индии, в России же или никто не брался за эту довольно стандартную работу, или цена была просто нереальной. Поэтому вряд ли российское офшорное программирование имеет сколь-нибудь серьезные перспективы.*

Андрей Свириденко, президент группы компаний SPIRIT: *Перспективы экспорта ПО из России, конечно же, связаны с продуктовой, а не с заказной моделью. При продаже человекочасов вся интеллектуальная собственность переходит к клиенту, индийцы используют эту модель давно и эффективно, но эта модель при всей ее простоте имеет проблемы с масштабированием, особенно в российских условиях. Не стоит забывать, что креативность российских программистов гораздо лучше вписывается в продуктовую модель, нежели в заказную.*

Но есть и противоположные мнения.

Виктор Вайнштейн, президент компании Arlana: *далеко не все продукты продаются — об этом нужно помнить. Кроме того, для продвижения продуктов на мировой рынок нужны большие инвестиции, возврат которых далеко не гарантирован. Рекомендовать всем развить продуктивное направление — это все равно что*

рекомендовать всем людям открывать собственный бизнес. Понятно же, что далеко не все будут успешны, работа же по найму более стабильна и предсказуема.

Аркадий Добкин, президент компании EPAM Systems: *Мы занимаемся не просто кодированием по техзаданиям, но сами разрабатываем такие задания, то есть помогаем клиентам решать проблемы, которые они перед нами ставят. И в этом направлении мы конкурируем с индийцами весьма успешно.*

Евгений Голанд, президент компании DataArt: *В Индии устоявшийся рынок офшорного программирования, там лучшие программисты уже работают на большие корпорации, и менее именитым клиентам тяжело получить высококлассных специалистов. Именно поэтому российские компании, занятые офшорным программированием, имеют хорошие перспективы на западном рынке: DataArt, например, удвоила обороты за прошлый год именно на заказном программировании для среднего бизнеса.*

Александр Егоров, гендиректор компании Rekssoft: *Принципиальное решение сфокусироваться на заказном программировании мы приняли в 2000 году, несмотря на то что способны разрабатывать и активно разрабатывали собственные программные продукты. Резон был простой. Собственные оригинальные программные продукты востребованы на рынке всегда, начинать их разработку можно в любой момент, когда большие компании в силу их неповоротливости «проскакивают поворот». А вот за рынок заказного программирования борьба ведется именно сегодня. И этот рынок будет поделен в ближайшие пару лет на глобальном уровне. Зачем терять возможность занять на этом рынке достойное место?*

Непопулярные технопарки

Негативное отношение продуктовок к аутсорсерам отчасти объясняется настроениями, отразившимися в законопроекте, который сейчас рассматривается в Госдуме. Согласно этому законопроекту, компании, занимающиеся офшорным программированием, могут в ближайшее время получить налоговые льготы. Аутсорсеры считают, что это справедливо.

Дмитрий Лощинин, компания Luxoft: *Норма прибыли в офшорном программировании ниже, чем в продуктовым направлении, нам реально приходится конкурировать с теми же индийцами и китайцами, так что именно для нас эти льготы являются насущной необходимостью. Без них конкурировать на внешних рынках будет непросто.*

Впрочем, продуктовики признают, что без налоговых льгот они действительно могли бы обойтись — в случае, если бы были решены другие проблемы.

Дмитрий Курашев, директор компании Famatech, председатель правления ассоциации ISDEF: *Экспорт программных продуктов сегодня тормозится из-за проблем, связанных с валютным регулированием. Чтобы продать продукт за границу напрямую, от имени российской компании, нужно соблюсти множество формальностей, связанных с оформлением различных документов как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. Когда речь идет о многочисленных продажах на относительно небольшие суммы, это крайне затрудняет бизнес. Чтобы решить эту проблему, приходится либо открывать свои представительства в других странах, либо продавать свой продукт через западных дистрибуторов, что лишает российские компании части доходов. В итоге российское происхождение многих отличных софтверных продуктов оказывается скрытым, а это никоим образом не улучшает имидж страны.*