

ГЛАВНОЕ



Софт как предчувствие

Спокойный сон российских программистов тревожат успехи Китая и Индии на глобальном рынке программного обеспечения. Их идеи не находят применения на родине, но при этом успешно реализуются на Западе. Владельцы софтверных компаний обещают, что ситуация изменится, если государство поможет создать инфраструктуру рынка и отменит законы, ограничивающие их деятельность.

Текст Светлана Рагимова

Каждый отечественный программист считает себя в какой-то степени причастным к успеху соотечественников (в том числе бывших), которые сейчас задают тон на мировом рынке ПО. Многомиллиардное состояние основателя Google Сергея Брина, всемирная популярность продуктов компании

АВВУУ, созданной Давидом Яном, и другие позитивные примеры сформировали стереотип, что российские программисты – самые талантливые, самые профессиональные и вообще самые лучшие в мире. Чиновники государственных ведомств, которые сделали ставку на развитие в стране инновацион-

ного сектора экономики, изо всех сил поддерживают эту прекрасную легенду, постепенно превращая ее в составную часть национальной идеи. Но для того чтобы сказку сделать былью, им придется потратить немало усилий для создания на софтверном рынке нового класса специалистов, которые будут уметь продавать западным потребителям отечественные программные разработки.

С низкого старта

Хотя данные различных исследований рынка информационных технологий могут отличаться в разы, все они показывают его рост, причем весьма бурный. По оценкам IDC, весь объем ИТ-рынка в нашей стране в 2005 году составил около \$12 млрд, из них примерно 5% пришлось на закупку коро-

ГЛАВНОЕ

бочного ПО: оборот в этом сегменте составил около \$600 млн. Александр Андреев, директор по маркетингу компании «ПРОМТ», считает данные цифры вполне правдоподобными и добавляет, что темпы роста IT-рынка в России составляют 25 – 30% в год: объем рынка коробочного софта в 2006 году он оценивает в \$750 млн, в 2007-м – более чем в \$1 млрд. Мининформсвязи наблюдает в стране еще более радужную картину: весь IT-рынок России в 2007 году оно оценивает в \$17,6 млрд, а сегмент ПО – в \$3,13 млрд, то есть 17,8%. Согласно официальным источникам министерства, рост по сравнению с прошлым годом в сегменте ПО составил 40%, если считать в рублях, и 46% – в долларах.

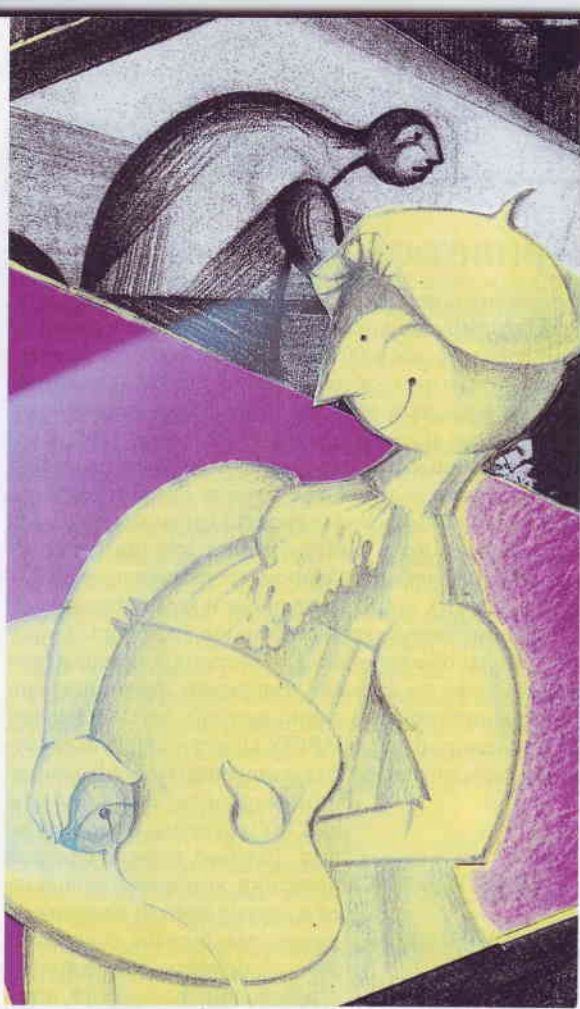
На российском рынке ПО действуют несколько крупных зарубежных игроков, которые работают в нишах операционных систем, баз данных, ERP. Среди них такие гиганты, как Microsoft, Oracle, IBM и SAP. «Российские компании продвигаются в более узких нишах», – говорит Валентин Макаров, президент некоммерческого партнерства «Руссофт». На ПО для IT-безопасности специализируется «Лаборатория Касперского», распознавании речи – Центр речевых технологий, автоматическом переводе – ПРОМТ и АВВУУ, преобразовании письменной речи и визуальных образов в стандартные форматы – АВВУУ, цифровом телевидении – «Эле-

кард», анализе региональной экономики – «Прогноз». Исключение составляет компания «1С», которая активно работает на более широком рынке ERP-систем для малых и средних предприятий.

Председатель совета директоров компании «Лаборатория Касперского» (ЛК) Наталья Касперская отмечает резкий рост рынка лицензионного ПО и связывает это с так называемым делом Поносова. «Тенденция отчетливо видна во всех областях ПО, начиная от мейкрософтовских операционных систем и заканчивая игрушками», – говорит Касперская. Она уверена, что динамика в сегменте ПО сохранится следующие два года, а затем начнет снижаться.

Еще одно важное наблюдение – стойкая ориентация большинства российских компаний на внутренний рынок. По мнению Ольги Усковой, президента НАИРИТ и компании Cognitive Technologies, в настоящее время отечественный рынок софта развит на 15% от своих реальных возможностей. «Ситуация сложилась отчасти из-за действовавшей структуры спроса на эту продукцию, – говорит эксперт. – За последние 15 лет оборудование и продукция закупались преимущественно у западных производителей. При этом государство проводило достаточно вялую политику по поддержке отечественного IT-производителя». Сергей Белоусов, исполнительный директор компании

Parallels, отмечает схожесть российского рынка ПО по темпам роста и уровню цивилизованности с рынками Франции и Голландии. «Если исключить пиратство, то российский рынок вполне может быть серьезной поддержкой для локальных вендоров программного обеспечения. Проблема главным образом в том, что у нас невозможно удобно и быстро приобрести программное обеспечение», – говорит Белоусов. Во всем мире ПО приобретается преимущественно через Интернет, что для России пока недостижимо. По мнению Хазрата Кокова, исполнительного директора компании ITV, различные исследования и официальные цифры по рынку программных продуктов не отражают реальной картины, так как он большей частью «серый» или даже «черный». «Существуют компании и отдельные частные лица, которые экспортируют свои разработки (обычно через Интернет) и при этом не платят налоги, их выручка нигде не отражается и в официальную статистику, естественно, просто не попадает», – уверен Коков. Генеральный директор АБВУГ Григорий Липич считает, что российский рынок софта все еще находится на этапе развития. «Если в России на софт в общей структуре затрат на ИТ приходилось в 2007 году около 17%, то в Западной Европе и США этот показатель в несколько раз выше. В общем, нам есть куда расти», – считает эксперт.



*Мне не нужно быть чужаком,
чтобы стать лидером.*

Вместе с SAP.

Растущим российским компаниям непросто выстоять в конкурентной борьбе.

Любая ошибка обходится очень дорого. Благодаря системе управления бизнесом от SAP я могу быстро принимать верные решения и всегда быть на шаг впереди конкурентов.

SAP – решение для лидеров!

Узнайте больше. www.sap.ru/sap

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



Привет с Карибского моря

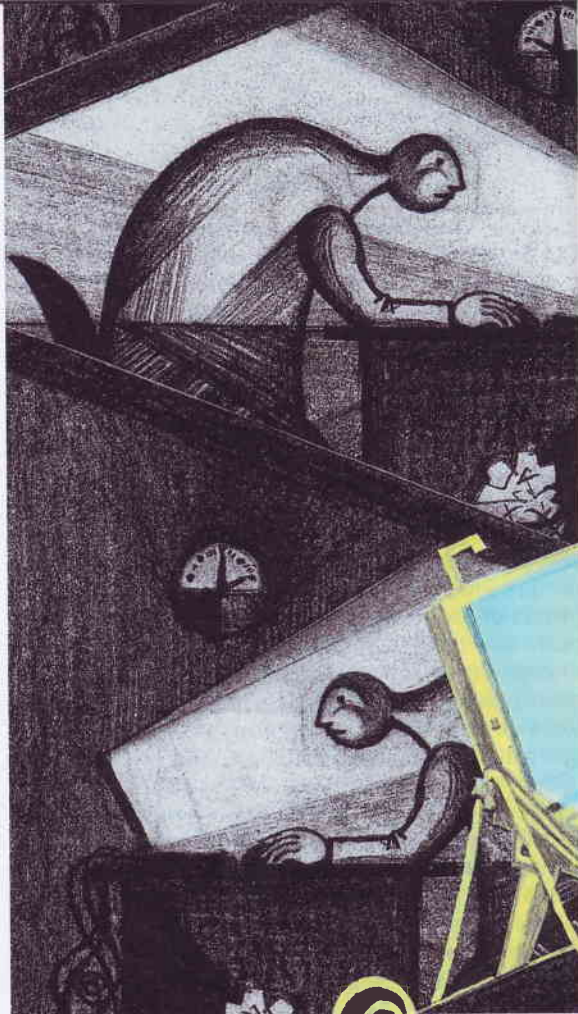
По данным ассоциации Business Software Alliance, уровень пиратства на рынке ПО в России за последний год снизился с 80% до 75%. Правда, эти оценки далеки от истины, считает Липич: «При анализе необходимо разделять уровень пиратства в корпоративном секторе и среди домашних пользователей. Смешанные данные по рынку в целом не позволяют точно оценивать резервы увеличения бизнеса, скажем, при понижении уровня пиратства среди юридических лиц». Более того, в АВВУУ считают, что пиратство не является ключевым фактором, сдерживающим развитие рынка ПО. «Государственные и коммерческие организации покупают все больше легального программного обеспечения, для частных лиц наша продукция тоже по карману. Например, рекомендованная розничная цена англо-русской версии нашего электронного словаря АВВУУ Lingvo – 590 рублей, тогда как аналогичный объем словарных статей в книжном варианте обошелся бы

в 12 000 рублей», – говорит Липич. Помимо гибкой ценовой политики компания использует и другие методы влияния на рынок для борьбы с пиратством. Например, сотрудничает с ассоциацией «Русский щит» для мониторинга и пресечения распространения контрафакта продукции АВВУУ в московской рознице, а также периодически проводит специальные маркетинговые акции, стимулируя людей приобретать лицензионное ПО.

Особняком в стане производителей ПО стоит «Лаборатория Касперского», предпочитающая с пиратами вообще не бороться.

«Во-первых, мы производим средства защиты, и наша основная цель – защитить компьютерное сообщество от зловредов. И если у пользователя нет денег купить легальный продукт, пусть лучше он пользуется контрафактом, чем остается незащищенным во все, – объясняет Наталья Касперская. – Во-вторых, мы всегда отдавали себе отчет в том, что покупательскую способность населения стимулируют не жесткие методы, а развитие экономики страны. Софт – не хлеб или другой товар первой необходимости, поэтому на него пользователь найдет деньги далеко не в первую очередь. Мы никогда не подсчитывали, какой ущерб нам наносят пираты, а тратили усилия на воспитание потребительской культуры. Но то, что ситуация с пиратством в России меняется в лучшую сторону – очевидный факт. В 2007 году продажи ЛК в отечественном ритейле выросли более чем в пять раз».

Спад интереса пользователей к контрафактной продукции отмечают и другие представители рынка. Например, по словам Макарова, «проблема пиратства была особенно актуальна несколько лет назад. Тогда это сильно тормозило производителей ПО, которые не могли по-



лучить деньги на развитие своих продуктов. С тех пор активные действия ассоциаций и государства снизили остроту проблемы». Но радоваться пока рано. «Нам еще далеко до уровня США, где в среднем уровень пиратства составляет 21%, – говорит Андреев из ПРОМТ. – В нашей стране он еще год назад составлял, по данным IDC, 80%». Эксперты считают, что уровень пиратства будет снижаться ежегодно на несколько процентов.

Другой подход демонстрирует Белоусов из Parallels. «Продукты нашей компании использовать без лицензии бессмысленно. Корпоративным клиентам, даже тем, кто раньше мог позволить себе пользоваться пиратской версией ПО, уже нужен не только программный код. Им нужна поддержка продукта, сервисное обслуживание, автоматическое обновление версий ПО. И вообще – ущерб, наносимый нам пиратами, столь низок, что проблему можно игнорировать», – утверждает он. Исполнительный директор ITV Хазрат Коков рассказывает, что его компания проблема пиратства тоже не сильно волнует: «Основной потребитель нашего продукта – компании, желающие вывести уровень обеспечения собственной безопасности на принципиально иной уровень. Мы работаем в премиум-сегменте и реализуем продукты через сеть компаний-партнеров, заинтересованных в долгом сотрудничестве». По его мнению, по той же причине проблема пиратства не особо тревожит такие компании, как «1С» и «Консультант Плюс» – покупатели готовы платить им за сервис и регулярные обновления. «Да и сама психология российского потребителя также меняется – он готов смириться с тем, что за качественный софт можно и нужно платить», – заключает Коков.

Все уходит на зарплаты

Структуру российского программного бизнеса трудно назвать прозрачной. По оценкам экспертов, до 40% расходов компаний составляет производственная часть. Она включает в себя творческую генерацию идей (5 – 10%), непосредственную разработку ПО, или промышленное программирование (55%), и работу сервисных служб – тестирование, документирование, техническую поддержку. В расходную часть попадает маркетинговое обеспечение продаж и содержание управленческого аппарата. Белоусов описывает структуру рынка схожим образом: «Три основных направления – исследования и разработки (R&D), маркетинг и развитие бизнеса через партнерские сети. Остальные направления – продажи, поддержка и прочая деятельность – являются дополнительными. Точное же процентное распределение этих затрат зависит от бизнес-модели компании». Как заключает Ускова, «грубо говоря, софтверный бизнес можно разделить на две группы: розничный, то есть продажа готовых программ в коробках через сети магазинов, и вертикальный – продажа услуги по созданию программных решений по требованию клиента. От пиратства в основном страдает именно первая группа производителей, так как в России мало развит рынок коробочного софта». С такой оценкой рынка соглашается Коков: «Объем рынка софта составляет в ВВП страны не столь значительную долю, как хотелось бы, но его потенциал огромен. Если, например, в полупроводниковой промышленности мы вряд ли когда-либо догоним Запад, то в производстве ПО у нас есть и шансы, и умные, инновационно мыслящие люди. Поэтому основные затраты в нашем бизнесе приходятся на исследования, разработки новых алгоритмов, осуществляемые как самостоятельно, так и заказами в НИИ. То есть фактически на оплату труда высококвалифицированных специалистов. Серьезная нагрузка приходится на выплату ЕСН – размер этого налога в нашей сфере составляет 26,2% плюс каждый работник платит 13% НДФЛ самостоятельно. Львиную долю (70%) затрат любого производителя ПО составляет зарплата сотрудников, а также налоги на нее и социальное обеспечение сотрудников». Вторая по значимости статья расходов – аренда офисов и офисной инфраструктуры. И только потом дело доходит до маркетинга и продвижения продукции. «Если же говорить о заработках, то более половины доходов в России мы получаем от дистрибуции, корпоративного лицензирования и розничных продаж массовых рекламных продуктов. В России около трети доходов приходится на госсектор и бюджетные организации, до 15% составляют розничные покупатели, а остальное – коммерческие организации», – говорит Липич.

Индийская защита

В 2007 году Китай (правда, только по собственным оценкам) обогнал Индию в гонке за первенство на рынке софта за счет роста продаж ПО на внутреннем рынке. Но Индия остается несомненным лидером на рынке офшорного программирования, то есть разработок программных продуктов на за-

каз. При этом никто не считал, сколько российских разработчиков пишут программы для западных компаний, сидя дома. «В объеме экспорта услуг по разработке ПО Китай занимает второе место в мире, не слишком значительно опережая Россию, – считает Макаров. – А если вести расчет на душу населения, то Россия экспортирует услуг по разработке ПО в 5 раз больше, чем Китай. По количеству ведущих поставщиков IT-услуг в мировой сотне лидеров Россия не уступает Китаю». Крупнейший центр программных разработок в Индии находится в Бангалоре. В нашей стране такого официального центра пока нет, но есть шанс, что он появится где-то в районе Казани, где неожиданно обнаружилось множество талантливых программистов. Причем эта естественным образом возникшая российская Силиконовая долина оказалась настолько востребованной, что некоторые венчурные фонды одним из условий финансирования инновационных компаний ставят перенос центра разработки в Татарстан. Все игроки российского рынка производства софта сходятся во мнении, что Индия завоевала свои передовые позиции благодаря большому объему офшорного программирования. По словам Михаила Хитрова, генерального директора Центра речевых технологий, для этого было множество предпосылок. Государство оказывает этой сфере существенную поддержку: налоговыми льготами, развитием инфраструктуры и другими преференциями. Кроме того, огромное количество индийских студентов обучаются в США, возвращая на родину самые передовые методы и разработки. Большинство крупнейших американских образовательных учреждений также открыли крупные филиалы в Индии, создав там мощную учебную базу. «Еще одной особенностью индийской организации труда является четкое разделение работы программистов и «кодеров», которые выполняют простейшие программистские операции и стоят значительно дешевле дипломированных специалистов», – объясняет Хитров. Наконец, английский язык является одним из государственных языков Индии, что помогает местным разработчикам находить заказы за рубежом. Но самое главное, что влечет глобальные компании в Бангалор, – дешевизна индийской рабочей силы. В России офшорное программирование значительно дороже. Прежде всего это связано с высоким уровнем зарплат российских программистов. Хитров рассказывает, что крупнейшие мировые компании изначально пришли в Россию в поисках дешевой рабочей силы, но создали слишком большое количество вакансий и перегрели рынок. Спрос на программистов превысил предложение. В результате программисты стоят существенно дороже, чем должны, при этом наблюдается их серьезный дефицит.

Исследования по рынку программных продуктов не отражают реальной картины, так как он большей частью «серый» и «черный»

PROGRAMM

<const/>

<text := « **Ситуация на глобальном и российском рынках ПО** »/>

<var/>

<u : boolean/>

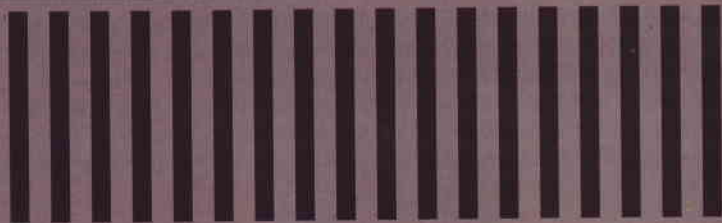
<x : boolean/>

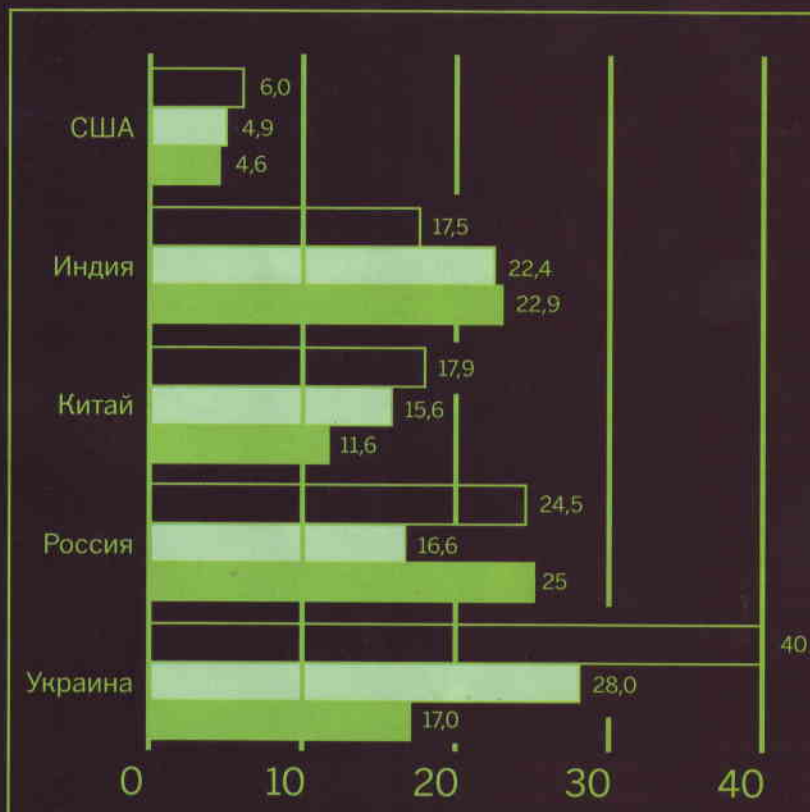
<y : boolean/>

BEGIN



END





СРАВНЕНИЕ РОСТА ИТ-РЫНКА РАЗНЫХ СТРАН В 2005 – 2007 ГОДАХ, %

- 2004/2005
- 2005/2006
- 2006/2007

Рост рынка ПО в США сильно замедлился за последние 10 лет. Эта страна стала в большей степени потреблять ПО, чем производить. Самый большой рост в прошлом году показала Россия. На последнем месте по этому показателю в 2007 году находится Япония, которая является одним из крупнейших потребителей программных продуктов, особенно в области безопасности

Источник: IDC, 2007



СТРУКТУРА ИТ-РЫНКА В 2005–2007 ГОДАХ, \$ МЛРД

- ИТ-услуги
- ПО
- «Железо»

Доля ПО в ИТ-отрасли растет, но этому мешает ряд факторов. По мнению Бориса Нуралиева, главы «ИС», основной среди них – недостаток кадров и низкий уровень их подготовки. Другие игроки отмечают также тяжелое налоговое бремя и устаревшее законодательство

Источник: «ИС», 2007

Источник: РУССОФТ, 2007

Источник: «ИС», 2007

Все эксперты отмечают, что наши программисты намного креативнее индусов. «Если в Индии можно гораздо быстрее и дешевле справиться с относительно легкими задачами, россияне способны решить сложнейшие задачи, зато рутинные операции им скучны», – объясняет Хитров. Впрочем, исполнительность индийцев часто оставляет желать лучшего. Иногда простейшие задачи они решают настолько заковыристыми, неказистыми и неочевидными путями, что в профессиональном сленге разработчиков уже появился термин «индусский код».

Генераторы идей

В настоящее время Россия крайне неубедительно представлена на международных рынках инновационных и информационно-коммуникационных технологий. На долю нашей страны приходится около 0,3% оборота этого рынка. «Это меньше, чем два-три года назад, поскольку, пока мы топчемся на месте, зарубежные компании наращивают обороты. Так, в рейтинге 500 наиболее динамично развивающихся IT-компаний Европы за 2007 год Deloitte Technology Fast 500 EMEA от России присутствует только 6 компаний, что достаточно бледно по сравнению с Великобританией – 81, Швецией – 47, Израилем – 44 и даже Польшей, представившей 10 своих компаний, – говорит Ускова. – Пока Россия сильна только своими идеями, которые успешно реализуются на Западе». Этот факт также подтверждается массовым открытием в нашей стране научно-технологических центров крупных западных компаний, реализующих разработки российских ученых. Но в России, по словам экспертов, использовать эти идеи невозможно, в первую очередь из-за отсутствия необходимой инновационной инфраструктуры. Об этой проблеме «КО» уже писал в статье «Ума палата» (№9 от 10 марта 2008 года).

По словам Андреева из компании «ПРОМТ», российские разработчики продают за рубеж всего 20 – 40% своих программных продуктов. «Во многом это связано с тем, что организация продаж ПО на любом локальном рынке (Германия, Франция, США) требует вложений в локализацию продукта, построение местной партнерской сети, логистику, организацию работы с прессой и рекламы продукта. Причем ключевым фактором успеха является наличие на данном конкретном рынке местного партнера, который будет заинтересован в продвижении этого ПО. Либо потребуются открытие местного представительства, что сопряжено с серьезными капиталовложениями», – объясняет Андреев. По данным «Руссофта», Россия экспортирует услуг по разработке ПО почти в 3 раза больше, чем продуктов, и занимает третье место в мире после Индии и Китая. А по производству программных продуктов компании из России успешно конкурируют в ряде ниш мирового рынка. «Но по общему объему нам еще далеко до стран – мировых лидеров. Соотношение между продуктами и услугами может измениться, если будет развиваться инновационная экономика», – считает Макаров.



Медвежья услуга

С нового года в России вступили в силу поправки в закон об отмене выплаты НДС для экспортеров софта. До этого вернуть НДС можно было, доказав, что за границу вывозится именно программный продукт. Но на практике закон не учитывал такого понятия, как экспорт лицензии на программы. После того как новые поправки вступили в силу, рынок растерялся – компании-экспортеры долгое время не могли понять, как правильно пользоваться новыми льготами. По словам экспертов, в первом квартале текущего года продажи упали у всех участников рынка. Хазрат Коков рассказывал, что «после отмены НДС, по идее, работать должно было стать проще, но нам пока неизвестны прецеденты использования этой льготы при экспорте экземпляров софта. Раньше экспортировать «по-белому» было очень сложно и дорого, поскольку таможенники и налоговики рассматривали продажу софта как услугу, а не товар, а в соответствии с Налоговым кодексом НДС при экспорте возвращается только на товары. В итоге экспортерам софта вернуть экспортный НДС было практически невозможно, и они оказывались в неравных условиях как с другими секторами экономики, так и с зарубежными производителями софта».

Проблема, с которой столкнулись в ITV, заключается в сложности расчета НДС для программных продуктов, которые невозможно использовать без аппаратной составляющей – платы видеоввода. Если разделить этот товар на две части, производитель неизбежно нарушит права потребителя. С точки зрения покупателя разработчик фактически принуждает его ку-

пить еще и «железо», которое кроме как в ITV больше нигде не найти. Компания обратилась за разъяснениями в Государственную думу и получила ответ: если при передаче прав на использование программного продукта предоставляются материальные носители, на которые записаны программы, необходимые для эффективного их использования, такие носители не облагаются НДС при условии, что их цена включена в стоимость передаваемых прав по лицензии. Теперь Коков уверен, что доля продаж ITV на экспорт сильно возрастет. Он говорит, что их программные продукты востребованы во многих странах.

Еще один заметный игрок на рынке софта – компания «Центр речевых технологий» (ЦРТ). Она продает за рубеж около 30% своей продукции (программы для записи аудиозаписей от шумов, многоканальной записи, голосового управления, идентификации по голосу и т.д.). Основные рынки сбыта: Европа, Латинская Америка, Азия, страны Персидского залива, США. В некоторых сегментах компания занимает серьезные позиции. Например ЦРТ с долей в 25 – 30% является лидером мирового рынка криминалистических аудиоконфликтов. Компания АВВУУ на внешних рынках получает до четверти своих доходов, при этом продает на Запад как готовые продукты, так и лицензии на технологии. «Для продуктов, которые могут привлечь мировое внимание, нужна слаженная работа большой команды специалистов. Этого как раз не хватает, поэтому в России так мало примеров действительно успешных компаний, которые вышли на мировые рынки с тиражируемыми продуктами», – объясняет Липич.

ЛК продает на экспорт около 80% продуктов. На немецком рынке она лидирует с 45% долей, занимает второе место среди антивирусных продуктов в Китае и Канаде, четвертое – в США. Среди компаний, активно работающих за рубежом, Наталья Касперская отмечает АВВУУ, «Парагон», «Спирит», «Элкомсофт». По ее словам, в умении придумать российским разработчикам нет равных, но из-за отсутствия сопоставимого с европейцами опыта наши компании все еще уступают в маркетинге, представлении себя, продвижении, организации собственных представительств за рубежом.

Третий путь

Несмотря на соблазн, отечественные разработчики ПО не хотят идти по стопам индийцев. Макаров уверен, что «Россия не сможет слепо следовать индийской модели, поскольку не в состоянии спорить по численности населения и цене на рабочую силу. Нам надо развиваться в двух перспективных направлениях: продвигаться в нише услуг по разработке высокотехнологичного ПО и постепенно переходить на наукоемкий консалтинг, одновременно расширять предоставление услуг в России. Кроме того, развивать инновационную экономику и способствовать развитию продуктового направления, создавая благоприятную законодательную среду и современную и дешевую инфраструктуру для инновационной деятельности». Хитров тоже считает, что России не стоит бороться за лавры лидера офшорного программирова-

ния. «Следует сосредоточить усилия на поддержке создателей оригинального программного продукта», – говорит он.

В этом году представители Госдумы, Минфина, Мининформсвязи и участники рынка вновь обсуждали возможные изменения в Налоговом кодексе РФ, нацеленные на введение специального режима налогообложения для IT-компаний. Самые горячие споры вызвали критерии распределения льгот. В первом чтении предлагалось ввести единый налог в размере 6% компаниям, которые производят на экспорт не менее 90% услуг и программных продуктов. Но вскоре чиновники получили гневные письма, в которых участники рынка высказывали свое резкое несогласие с подобными поправками. При повторном обсуждении родилось новое условие: 55% заказов на услуги разработки ПО должно поступать от иностранных лиц. При этом компании, продающие софт на внутреннем рынке, все равно в таком случае остаются «за кадром».

«Фактически компании наказываются рублем за то, что продают свое российское ПО в России», – возмущается Хитров. – Абсурд! В результате подобных мер Россия становится сырьевой державой не только в «нефтянке» но и на рынке ПО, где вместо того, чтобы поддерживать собственные оригинальные продукты, государство помогает дешево использовать людские ресурсы. А ведь для того, чтобы любой компании успешно работать на мировом рынке, нужно

АНОНС:

КОМПАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ № 4 (69)

НЕДВИЖИМОСТЬ



Очередное приложение «Недвижимость»
читайте 19 мая

Из него вы узнаете,
за что платят арендаторы высококлассных
офисов в спальнях районах,

а также
почему столичные девелоперы увлеклись
строительством бизнес-парков

вначале «накачать» финансовые и технологические мускулы в своей стране, а подобных льгот для российских разработчиков нет».

Выйти из подобной ситуации можно двумя способами: организовать производство на внешнем рынке или продавать программы через Интернет, например, по технологии SaaS (Soft as a Service – софт как услуга, то есть в аренду). Первым путем пошла компания «1С», которая вместо того, чтобы возить диски на Украину, производит их прямо там. По словам Хитрова, «многие российские компании, выпускающие софт массового спроса, открывают дочерние компании на Западе и продают свое ПО не из России, а прямо с места. Это помогает обходить российские налоговые,

бюрократические и таможенные барьеры, но в результате статистика присутствия российского ПО на мировом рынке несколько искажена в сторону уменьшения». В случае продажи софта в аренду деньги обычно идут мимо государственной кассы – это слишком тяжелое налоговое бремя. При этом рынок готов к тому, чтобы открывать свои финансовые результаты. Сейчас большинство компаний идут по пути роста капитализации, чтобы впоследствии найти хорошего покупателя. Такая стратегия невозможна без обеспечения прозрачности бизнеса.

Любопытно, что правительства зарубежных стран активно поддерживают свои компании. Например, недавно ЦРТ боролся за выгодный заказ на мексиканском рынке, а главный конкурент – испанская компания – получил мощную поддержку на правительственном уровне. Российская компания выиграла только за счет существенных технологических преимуществ. Если бы продукты были равнозначными, у россиян не было бы шансов.

Помоги нематериально!

Компаниям-разработчикам, которые выходят на международный рынок, приходится сталкиваться со сложными и запутанными бюрократическими процедурами по организации экспортной деятельности. Здесь, по мнению участников рынка, государство должно активно содействовать организации экспорта ПО на международный рынок – ведь речь идет об экспорте интеллектуальных продуктов. Необходимость расширения индустрии разработки ПО неоднократно декларировалась высшим руководством страны. «Хотелось бы, чтобы это было подкреплено реальными действиями в области законодательства», – говорит Андреев. Его поддерживает Сергей Белоусов. Он говорит, что в России существует три области применения законодательных инициатив, которые бы позволили стимулировать бизнес софтверных компаний. Это, во-первых, упрощение налогового законодательства, которое бы дало возможность любой компании демон-

стрировать прозрачность бизнеса, привлекать сторонних инвесторов, а также повысить конкурентоспособность отечественных компаний, создать кластеры по офшорному программированию и естественным образом увеличить объем собираемых налоговых средств. Во-вторых, Белоусов предлагает внести изменения в образовательную систему, поддержать фундаментальную науку и научные изыскания. «Только государство в состоянии инвестировать в базовые разработки, поддержку школьных и университетских систем образования», – уверен он. В третьих, Белоусов говорит о необходимости изменений в трудовом законодательстве в сторону повышения лояльности к софтверным компаниям. «На полную подготовку разработчика уходит не меньше года. Трудовая система рассчитана на работников промышленных предприятий. Необходимые изменения должны коснуться пунктов соблюдения работниками конфиденциальности в отношении предмета разработок (частей программного кода), соглашений о запрете переманивания персонала, отказа от конкуренции, изменения испытательных и уведомительных сроков (в связи с увольнением), поскольку поиск сотрудников занимает много времени, а на адаптацию требуется более длительный период, введения гибкого графика работы и укороченного отпуска», – объясняет Белоусов.

По словам Липича, законодательные льготы помогут, но в первую очередь тем компаниям, которые уже работают на рынке. «Чтобы изменить ситуацию радикально, создать стимул для появления новых предприятий в IT-сфере, нужно формировать нормальную инфраструктуру для жизни и работы IT-компаний. Чтобы получить осязаемые результаты не через 40 – 50 лет, а хотя бы лет через 10, государство должно эффективно и быстро инвестировать в создание предпосылок для развития IT-бизнеса. А это в первую очередь – инвестиции в развитие образования и науки, а также в развитие доступной инфраструктуры для работы офисов и жизни сотрудников компаний, которые государство считает одним из важных локомотивов развития экономики», – говорит эксперт.

Хазрат Коков ратует за снижение ЕСН. «Если этот налог снизится хотя бы до 14%, наряду с введением инвестиционных льгот по налогу на прибыль (освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на развитие) это даст мощный импульс для роста рынка», – говорит он. Сейчас налог на прибыль составляет 24%. Эти деньги можно было бы использовать на развитие. Как правило, софтверные компании остро нуждаются в средствах на дальнейшее развитие или в стартовых капиталах, но им очень сложно получить кредит в банке, так как интеллектуальная собственность, по мнению банковских служащих, вещь зыбкая и в качестве залогового обеспечения по кредиту выступать не может. Венчурные фонды чаще всего за сравнительно небольшие инвестиции хотят получить сразу основной пакет акций компании (контрольный или даже 75%+1 акция, но как минимум – блокирующей). Такие изменения в законодательстве наряду с его упрощением и выработкой однозначных трактовок сразу бы «обелили» рынок, дали бы шанс России догнать ведущих мировых экспортеров софта – Китай и Индию. ■

Эксперты
отмечают резкий
рост рынка
лицензионного ПО
и связывают это
с так называемым
делом Поносова