

Перспективы зарубежных производителей открытого ПО на российском ИТ-рынке: встроиться в новые реалии или уйти



Владимир Главчев

Управляющий директор

SUSE в России и странах СНГ

vglavchev@suse.com



Краткое резюме

Сегменты рынка корпоративного программного обеспечения, по которым нет достаточного задела в виде конкурентоспособных отечественных продуктов - поддержка коллективной разработки программного обеспечения: *

Направление	Срок реализации проекта	Доля импорта в 2014 г.	Максимальная доля импорта к 2020 г.	Максимальная доля импорта к 2025 г.
Клиентские и мобильные операционные системы	2015-2025	95%	75%*	50%*
Серверные операционные системы	2015-2025	75%	60%*	50%*
Системы управления базами данных	2015-2025	86%	70%*	50%*
Средства управления "облачной" инфраструктурой и виртуализацией	2015-2025	93%	75%*	50%*
Пользовательское офисное программное обеспечение	2015-2025	97%	75%*	50%*

** Из приказа Минкомсвязи России №96 от 01.04.2015 «Об утверждении плана импортозамещения программного обеспечения»*

Основная ставка сделана на открытое ПО



Перспективы

- Санкции и контрсанкции – это надолго
- Возврат к прежним временам – это исключено
- Динамика изменения валютных курсов – предвидеть невозможно
- Коренные изменения на российском ИТ-рынке уже происходят
- Программа импортозамещения – будет исполняться в том или ином объеме
- Иностранным производителям для сохранения присутствия на российском рынке придется максимально “локализоваться”

Варианты действий



Уйти с рынка



Обратима ли такая ситуация?...

Варианты действий



Встроиться в изменившиеся условия



Перевод всех
внутрироссийских
транзакций на
процессинг НСПК



Как встроиться в новые реалии?
Наше видение



Ключевые направления

- **Защита интересов клиента**

Готовность отстаивать интересы своего заказчика/партнера в проблемных случаях, например при ограничениях или возможных запретах на поставку ПО

- **Финансовая гибкость**

Оперативное реагирование на изменяющуюся экономическую ситуацию в стране, в т.ч. и на колебания валютных курсов: при необходимости – готовность сдемпфировать резкие колебания курса рубля относительно доллара и евро

- **Локализация**

Подразумевается не только локализация интерфейсов ПО, а также доступная поддержка пользователей на русском языке, перенос облачных сервисов (при наличии таковых) на территорию РФ, развитие локальных центров экспертизы и профессионального консалтинга, обучение клиентов и партнеров

Ключевые направления

- **Соответствие федеральному законодательству**

Взаимодействие с контролирующими органами. Сертификация ИСПДН на соответствие требованиям ФЗ-152

- **Кооперация с отечественными производителями**

Поддержка и участие в отечественных ИТ-проектах и разработках: программно-аппаратные комплексы, отраслевые сборки и т.д.

- **Пересмотр и оптимизация направлений развития бизнеса**

С реализацией программы импортозамещения ПО придется считаться: правила игры становятся намного жестче. Лояльности заказчиков в новых условиях добиться будет гораздо сложнее, а в некоторых случаях – и вовсе невозможно...

- **Российские представительства**

Местные команды, представляющие иностранного производителя ПО, могут и должны существенно влиять на политику компании в отношении российского рынка





Unpublished Work of SUSE. All Rights Reserved.

This work is an unpublished work and contains confidential, proprietary and trade secret information of SUSE. Access to this work is restricted to SUSE employees who have a need to know to perform tasks within the scope of their assignments. No part of this work may be practiced, performed, copied, distributed, revised, modified, translated, abridged, condensed, expanded, collected, or adapted without the prior written consent of SUSE. Any use or exploitation of this work without authorization could subject the perpetrator to criminal and civil liability.

General Disclaimer

This document is not to be construed as a promise by any participating company to develop, deliver, or market a product. It is not a commitment to deliver any material, code, or functionality, and should not be relied upon in making purchasing decisions. SUSE makes no representations or warranties with respect to the contents of this document, and specifically disclaims any express or implied warranties of merchantability or fitness for any particular purpose. The development, release, and timing of features or functionality described for SUSE products remains at the sole discretion of SUSE. Further, SUSE reserves the right to revise this document and to make changes to its content, at any time, without obligation to notify any person or entity of such revisions or changes. All SUSE marks referenced in this presentation are trademarks or registered trademarks of Novell, Inc. in the United States and other countries. All third-party trademarks are the property of their respective owners.

