

УДК 330

*Басаева Диана Игоревна,  
студент 4 курса  
факультета международных отношений  
ФГБОУ ВО «СОГУ имени Коста Левановича Хетагурова»  
Россия, Владикавказ*

## **РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПО**

**Аннотация:** В статье рассматривается динамика развития российского рынка ПО. Проанализированы его сильные и слабые стороны. Описывается роль данной отрасли для потребителей.

**Ключевые слова:** ИТ, рынок ПО, софтверная компания.

**Basaeva Diana Igorevna,  
4th year student  
Faculty of International Relations  
FSBEI HE «NOSU named after Kosta Levanovich Khetagurov»  
Russia, Vladikavkaz**

## **RUSSIAN SOFTWARE MARKET**

**Annotation:** The article discusses the dynamics of the Russian software market. Analyzed its strengths and weaknesses. Describes the role of the industry for consumers.

**Keywords:** IT, software market, software company.

Максимальной величины российский рынок программного обеспечения достиг в 2013 году и составил \$5 млрд (по версии IDC). За последующие два года он сократился более чем в 2 раза — до \$2,3 млрд. В 2016 году такое стремительное сокращение приостановилось. Судя по публикациям в СМИ со ссылкой на IDC, рынок ПО сжался еще на 4%. Следовательно, он снизился до \$2,2 млрд. В 2017 году зафиксирован очень приличный рост — до \$3 млрд. Однако компания IDC сообщила о росте на

19% (если сравнивать 3 млрд и 2,2 млрд, то получается 36%). Судя по всему, данные 2016 года были подкорректированы аналитиками IDC в большую сторону. По расчетам РУССОФТ, только продажи российских софтверных компаний на внутреннем рынке составляют примерно \$5,5 млрд. На заказную разработку, которую IDC относит к рынку ИТ-услуг, приходится \$1,65 млрд. (+27%). В данном случае, явного противоречия с данными IDC нет, поскольку объем услуг по разработке ПО составляет примерно 30% от всего российского рынка ИТ-услуг. Тем не менее, в общем объеме продаж софтверных компаний России остается \$3,85 млрд., полученных от продаж тиражируемых решений. Отчасти то, что объем продаж российских компаний оказывается больше всего рынка ПО, можно объяснить двойным счетом, поскольку при создании решения на платформе какого-то вендора стоимость ПО этого вендора учитывается дважды — в доходе разработчика конечного решения и в доходе поставщика платформы. Однако этот двойной счет вряд ли превышает \$0,5 млрд. Кроме того, в объеме совокупных продаж ПО российских софтверных компаний на внутреннем рынке спрятаны доходы от работы на других рынках. Например, разработчики типовых тиражируемых решений продают не только программные продукты, но также программноаппаратные комплексы и оборудование, в основе которого заложено собственное программное обеспечение. Монетизация мобильных приложений может осуществляться через рекламу. Такие доходы софтверных компаний на других рынках также вряд ли превышают \$0,5 млрд. В любом случае, продажи ПО российских софтверных компаний на внутреннем рынке получаются не меньше объема всего этого рынка. При этом в России продается еще и иностранное программное обеспечение, на которое приходится как минимум \$2 млрд. Следовательно, весь рынок ПО должен быть не менее \$5 млрд., а вместе с заказной разработкой — не менее \$7,3-8,5 млрд. В то же время, методики, цели и задачи исследования

определенных рынков могут кардинально различаться. Действительно, может быть множество вариантов того, как измерить рынок ПО. Из-за этого и имеются серьезные расхождения в результатах исследований. Включать ли заказное ПО в понятие «рынок ПО» или нет? Относить SaaS к ИТ-услугам или к ПО? Учитывать доходы софтверных компаний от внедрения и поддержки ПО или нет? Если компания делает заказную разработку под конкретного заказчика, но на собственной тиражируемой платформе, то это услуга или типовое решение? Если софтверная компания серийно продает программно-аппаратный комплекс, создаваемый на основе своего типового ПО, то это продажи оборудования или ПО?

Таких вопросов много. В большинстве случаев методические трудности связаны с тем, относить ли определенный сегмент к рынку ИТ-услуг или к рынку ПО. Поэтому как \$3 млрд., так и \$7,3-8,5 млрд. могут быть одновременно вполне корректными оценками российского рынка ПО. Возможно, IDC учитывает только лицензионные отчисления, но на них в выручке продуктовых софтверных компаний часто приходится 30-40%, а остальной доход разработчики получают от поддержки, внедрения и предоставления прочих услуг.

Помимо отличной от IDC оценки абсолютной величины российского софтверного рынка, РУССОФТ иначе оценивает и его изменение. Различные данные говорят о том, что сокращение объема продаж ПО в 2016 году маловероятно в любых единицах измерения. Российские разработчики программных продуктов увеличили свои продажи на внутреннем рынке в среднем на 16% в долларах и на 28% в рублях. У зарубежных софтверных компаний, которые раскрыли свои данные о продажах, выручка в России и СНГ в долларах либо почти не изменилась, либо увеличилась. Например, у SAP рост составил 1%, а у SAS — более 25%. Известно, что многие софтверные компании, включая зарубежные,

пересмотрели рублевые цены на свои программные продукты. В частности, Microsoft в начале 2017 года повысил цены больше, чем рубль обесценился по отношению к доллару в течение 2016 года. Такой пересмотр цен говорит о том, что и у Microsoft вряд ли сократились продажи в России. Сокращение, возможно, имелось по продажам лицензий, но это никак не связано с экономической ситуацией в России, поскольку программное обеспечение переходит из категории продуктов в категорию сервиса. Софтверные компании достаточно массово сокращают долю доходов от продажи лицензий и увеличивают долю от продажи услуг по модели SaaS, которую IDC, скорее всего, относит к ИТ-услугам. В 2017 году показатель роста софтверного рынка России у IDC и РУССОФТ почти совпадает – +19% и +20-22% соответственно.

Для потребителей программного обеспечения ситуация улучшилась, хотя рост цен на ПО в последние 2 года существенно превысил официальный уровень инфляции. Рост расходов на программное обеспечение во многом был компенсирован тем, что свой дополнительный функционал потребители получили за счет перехода на СПО и SaaS. Если учитывать рост продаж зарубежных решений и услуг по разработке ПО в долларах, а российских — в рублях, то рынок расширился примерно на 13%. Это примерно та добавка, которую получили пользователи ПО в России в сравнении с 2016 годом.

Основные характеристики российского рынка ПО в 2015-2017 годы

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем рынка (изменение за год)	\$2,3 млрд (-43,1%)	\$2,2 млрд (-4%)	\$3 млрд (+19%*)
	\$5,5-6,4 млрд (-30-32%)	\$6-7 млрд (+11-12%)	\$7,3-8,5 млрд (+20-22%)
Изменение в рублях с учетом официального уровня инфляции	-19%	+16-17%	+3,5%

Показательной является ситуация в самом крупном сегменте российского

рынка ПО — в сфере систем управления предприятием (ERP , ИСУП). Продажи таких решений возросли почти на 30% в долларах и на 13% в рублях (данные IDC). В этом сегменте доминируют «1С» (Россия) и SAP (Германия). Доля SAP немного выросла за счет большого роста продаж, но если измерять данный показатель в рабочих местах, то, скорее всего, можно говорить о существенном вытеснении решений зарубежного разработчика отечественными ERP-системами. Кроме «1С» на этом рынке еще можно выделить компанию «Галактика», которая нарастила продажи в 2017 году на 47% в рублях (в долларах почти на 70%).

#### **Список использованной литературы**

1. "РУССОФТ": российский ИТ-рынок в 2016-м оказался скорее в плюсе, чем в минусе // URL: [http://lib.tssonline.ru/newstext.php?news\\_id=118052](http://lib.tssonline.ru/newstext.php?news_id=118052) (дата обращения 23.01.2019)
2. Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения 15-е ежегодное исследование // НИ «РУССОФТ», 2018.
3. URL: [http://dalvest.polpred.com/news/?cat\\_a=on&ns=1&page=13](http://dalvest.polpred.com/news/?cat_a=on&ns=1&page=13) (дата обращения 23.01.2019)