

Рынок инженерного ПО в России

Евгения Василенко (Москва)

В статье представлен краткий анализ ситуации, сложившейся на рынке инженерного программного обеспечения России на сегодняшний день. Приведён объём продаж ПО, указаны основные игроки рынка PLM, перечислены отечественные решения, названы потребители российского ПО, озвучены меры поддержки отечественных разработчиков.

Россия традиционно сильна в сфере высоких технологий. Однако ситуация сложилась так, что наш внутренний ИТ-рынок относительно невелик, эксперты оценивают его в 2–3% от мирового. Многие отечественные компании довольно успешно продают свои продукты и в России, и в других странах. Экспорт ПО достаточно высок, как услуг по заказной разработке, так и тиражируемых продуктов. Объём экспорта ИТ-разработок из РФ составляет всего \$5,4 млрд, из них на долю продуктов приходится 43,5%, а на долю услуг – 56,5%.

Что касается внутреннего рынка, то здесь нет чёткой статистики. Согласно правительственной стратегии развития ИТ-отрасли, годовой объём продаж ПО в России составляет 120 млрд руб., а услуг – 150 млрд руб. По данным International Data Corporation (IDC),

объём продаж составляет \$4,9 млрд. Эксперты сходятся в оценке доли отечественных продуктов, которая составляет всего 25% рынка.

Если говорить конкретно об инженерном программном обеспечении, то следует отметить, что в России существует хорошая математическая инженерная школа, и у нас есть довольно много команд, которые специализируются на разработке САПР. В частности, в АРПП входит около 100 компаний, более 10% из них специализируются именно в этой области: ADEM, Csoft Development, SDI Solution, АСКОН, КванторФорм, Нанософт, НТЦ АПМ, НТЦ Гемма, СИГМА Технология, ТЕСИС, Фидесис, Эремекс.

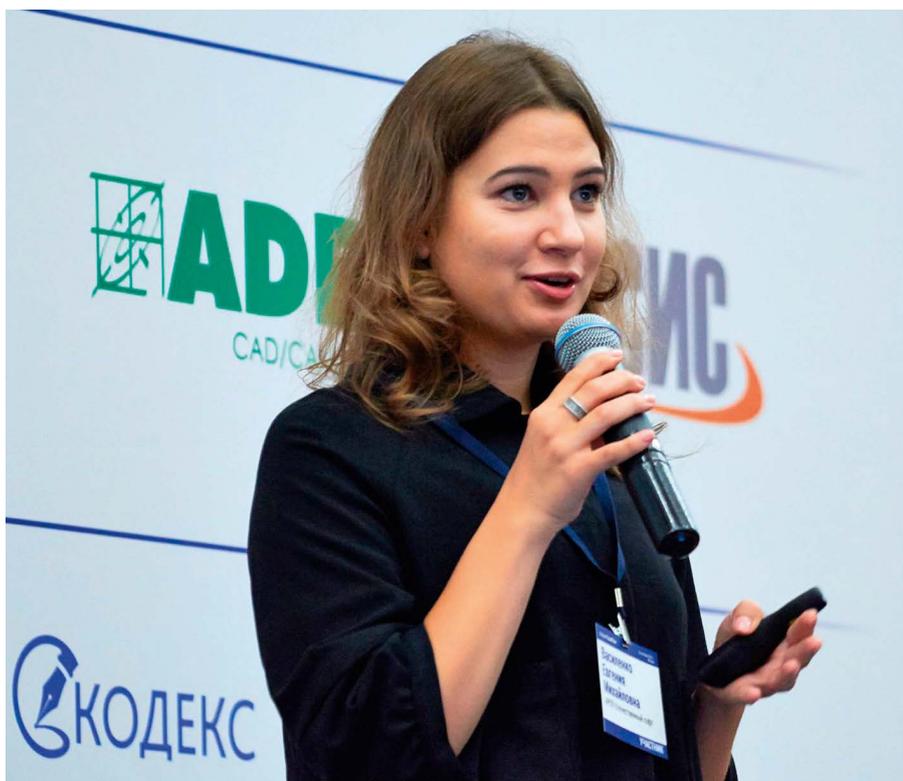
Переходя непосредственно к рынку PLM-решений, можно обратиться к данным иностранной консалтинго-

вой компании CIMdata. Согласно проведённым ею исследованиям, объём российского рынка PLM составляет более \$300 млн. Россия входит в группу лидирующих стран с «экономикой PLM» наряду с Бразилией, Китаем, Германией, Индией, Японией, Южной Кореей и США. При этом CIMdata считает, что, учитывая заявленные на государственном уровне цели промышленного развития страны, мы недоинвестируем в PLM, и остаётся ещё много задач по автоматизации промышленности.

Проведя анализ основных игроков российского рынка PLM, CIMdata выделила пять компаний, и среди них есть одна российская – АСКОН. По данным этого исследования, АСКОН занимает 17% отечественного рынка PLM-решений. Если посмотреть, что входит в состав решений, мы увидим, что у этой компании сильны компетенции в «средних» и «лёгких» MCAD и PDM. В отличие от иностранных производителей, у нас отсутствуют тяжёлые MCAD. В целом же сейчас ни одно российское решение не перекрывает всех задач заказчика.

Таким образом, российские вендоры успешно конкурируют в привычном для себя сегменте «средних» САПР, а причинами успеха зарубежных лидеров рынка является то, что они имеют комплексные сквозные PLM-решения. При этом если рассмотреть отдельно сегменты PLM, мы увидим большое количество российских разработчиков, успешно конкурирующих в своих нишах. Например, по данным журнала «Планета САМ», в сегменте САМ заметны четыре российских решения: Tehtran, Gemma, ADEM и Sprut. Совокупно названные российские игроки занимают в этом сегменте 17%. Причём сам рынок САМ, как в России, так и в мире, очень фрагментирован. Объём российского рынка составляет порядка \$44 млн.

Теперь немного о потребителях этого ПО. Заказчиков условно можно разделить на малые, средние и крупные предприятия. К первым относится 71% от всех машиностроительных предприятий, которым принадлежит 21% от общего числа инженерных рабочих мест. Основными особенностями малых предприятий является то, что их бизнес-процессы достаточно просты, а ресурсы



Евгения Василенко, Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт»

ограничены, они не могут себе позволить комплексные дорогие решения, да, как правило, и не нуждаются в глубокой автоматизации коллективной работы и используют доступные продукты. Средний бизнес составляет 26% от всех машиностроительных предприятий и 37% от общего числа инженерных рабочих мест. В основном сюда относятся частные машиностроительные предприятия. Они используют типовые преднастроенные PLM-решения, которые могут быть относительно быстро внедрены. К крупному бизнесу можно отнести 3,6% от всех машиностроительных предприятий, среди которых высокая доля ОПК и госсектора. Им принадлежит 42% от общего числа инженерных рабочих мест. У этой группы наибольшие инвестиционные возможности. Они могут себе позволить сквозную автоматизацию всех бизнес-процессов и внедряют кастомизированные PLM-решения. К основным заказчикам относятся автопроизводители, производители судов, летательных и космических аппаратов, иных транспортных средств. Глобальная конкуренция требует от них, в первую очередь, исполь-

зования передовых технологий, так как предприятия должны демонстрировать опережающее развитие. Однако сложился стереотип, согласно которому самые передовые технологии – иностранные. К сожалению, заказчики не рассматривают российские решения, практически повсеместно используются инженерное программное обеспечение зарубежных вендоров.

Ситуацию можно изменить, причём кардинально, так как в большинстве сегментов программного обеспечения уже есть российские решения. Так АРПП в тестовом режиме ведёт каталог отечественного ПО. В нём уже более 1000 продуктов разного класса, и это ещё далеко не все решения. Мы можем способствовать увеличению объёма отечественного ПО посредством регулирования отрасли. В первую очередь, сохранив действующие пониженные тарифы страховых взносов. Эта мера критична для отрасли. Главный ресурс, которым мы располагаем, это люди. То есть фонд оплаты труда разработчика ПО, по данным АРПП, составляет порядка 70–80% всех расходов. Увеличение выплат, связанных с оплатой труда, приведёт к ката-

строфическим последствиям. Применение же пониженных тарифов страховых взносов доказало свою эффективность: отрасль растёт, компании имеют возможность инвестировать в свои разработки, развиваться, привлекать высококлассных специалистов. Поэтому, основываясь на проведённом мониторинге, Минкомсвязь России активно выступает за целесообразность сохранения действующих тарифов.

Вторая важная мера поддержки отечественных разработчиков – стимулирование спроса, в первую очередь, со стороны государственного сектора. Как уже говорилось, исторически сложилось так, что заказчики зачастую даже не рассматривают российские продукты при выборе информационных систем. Чтобы изменить такой вектор, при участии нашей Ассоциации разработаны нормативные документы: федеральный закон № 188 и постановление Правительства в исполнение этого закона. Документы предусматривают запуск с 1 января 2016 г. реестра российского ПО и установление приоритета отечественным решениям при госзакупках. ©



ana digm®

Программируемые аналоговые микросхемы:

весь спектр электроники на одном кристалле!

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ПРОДУКЦИИ ANADIGM

ProCHIP
POWERED BY PROSOFT

Активный компонент вашего бизнеса

ТЕЛ.: (495) 232-2522 / ФАКС: (495) 234-0640 / INFO@PROCHIP.RU / WWW.PROCHIP.RU



Реклама