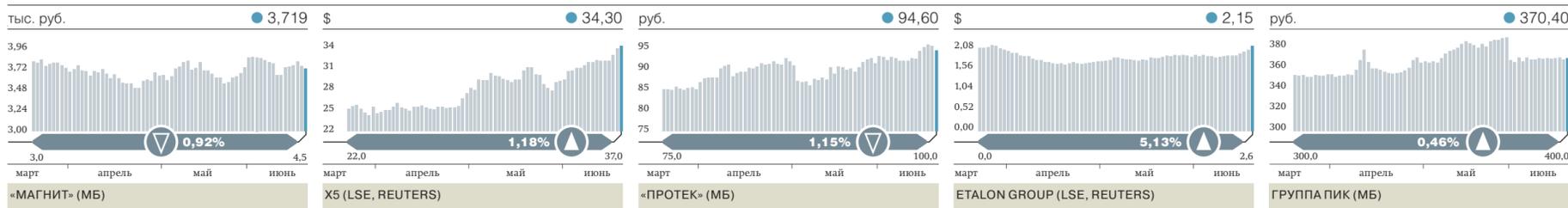


деловые новости



У киберзащиты просел госбюджет

Объем рынка отстает от прошлогодних показателей

Госзакупки в сфере информационной безопасности (ИБ) в первом полугодии 2019 года снизились на 12 млрд руб., следует из данных компании «Информзащита». Аналитики связывают это с регуляторными изменениями и рассчитывают, что до конца года закупки выйдут на прошлогодний уровень. Других драйверов роста бюджетов госорганов на ИБ, кроме законодательных новшества, пока нет, констатируют эксперты.

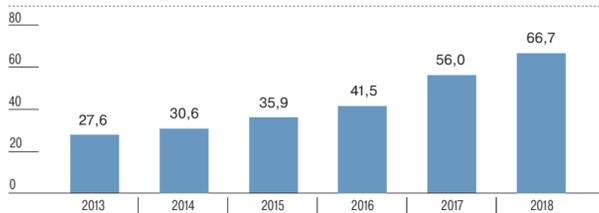
Объем госзакупок в сфере ИБ в январе—июне 2019 года снизился на 12 млрд руб. к аналогичному периоду 2018 года, сообщили «Ъ» в компании «Информзащита», не раскрывая абсолютных показателей. Похожая ситуация, но в больших масштабах наблюдается и в сфере IT-закупок в целом, отмечает вице-президент «Информзащиты» Олег Чутов. Он считает снижение временным и связывает его с приведением планов в сфере ИБ в соответствие с нацпрограммой «Цифровая экономика» и законом «О безопасности критической информационной инфраструктуры». До конца года объем закупок сможет вернуться к прошлогоднему показателю, рассчитывает господин Чутов.

В одной из опрошенных «Ъ» компаний рынка ИБ также отмечают, что в последние месяцы наблюдали небольшие сбои в работе портала госзакупок, связанные с новой версией сайта, что могло сказаться на количестве заключенных контрактов. В Федеральном казначействе, курирующем работу портала, отрицают подобные проблемы.

По итогам 2018 года объем госзакупок в ИБ вырос на 19,1%, до 66,7

ОБЪЕМЫ ГОСЗАКУПОК В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИКИ: «ИНФОЗАЩИТА», ДАННЫЕ ЗАКУПКИ.GOV.RU.



млрд руб., следует из отчета «Информзащиты» (есть у «Ъ») на основе данных портала zakupki.gov.ru. Рост замедлился: в 2017 году он составлял 34,9%. Кроме того, сократился конкурентный потенциал рынка и возможности его игроков, констатируют в «Информзащите». Так, второе место по итогам закрытого конкурса (с 2,2 млрд руб. до 6,9 млрд руб.), а объем контрактов по результатам конкурсов без ограничений в участии снизился на 2%, до 38,9 млрд руб.

Объем ИБ-контрактов госкорпораций и организаций с госучастием в 2018 году вырос практически во всех отраслях, кроме финансов и страхования, где затраты снизились с 5,7 млрд руб. до 4,4 млрд руб. Зато более чем вдвое нарастали расходы компаний нефтегазовой промышленности — с 3,1 млрд руб. до 8,1 млрд руб. Расходы конкретных компаний «Информзащита» оценивать не стала.

В «Ростелеком» подтвердили, что объемы контрактов на обеспечение ИБ выросли по итогам 2018 года. В других крупных участниках рынка — НИИ «Восход» и компании «Информсистемы Джет» — не ответили на запросы «Ъ».

Как раз законодательные изменения, в том числе закон о критической инфраструктуре, под который попадают в том числе госорганизации, и позволили обеспечить рост объема закупок в ИБ в 2018 году, полагает бизнес-консультант по безопасности Cisco Systems Алексей Лукацкий. «Это основной драйвер роста бюджетов именно в госорганах. Других серьезных драйверов по сути там нет», — поясняет он.

Алексей Лукацкий также обращает внимание на отсутствие явного лидера в сфере госзакупок ИБ. Так, по данным «Информзащиты», «Ростелеком» за 2018 год получил заказов на 2,5 млрд руб., то есть лишь около 4% всего рынка. НИИ «Восход» при этом поднялся с 51-й сразу на третью строчку рейтинга. «Скорее всего, причина кроется в очередном обновлении платформ, связанной с их проектами по биометрическим паспортам, и, вероятно, с ГАС «Выборы», — полагает господин Лукацкий. В целом же объем рынка может быть ниже, не исключает он: в рамках госконтрактов речь может идти не только о средствах защиты, но еще и о поставках оборудования.

Дмитрий Шестоперов, Владислав Новый

Ради софтверной безопасности

«Мы готовы к активному диалогу на тему локализации, высказали свое видение в рамках рабочей группы РСПП», — подтвердил гендиректор SAP CIS Андрей Филатов. — Думаю, что можно успешно использовать опыт локализации в автомобильной промышленности, где уже пройден огромный путь и, самое важное, разработана балльная система оценки, учитывающая многие факторы». В Schneider Electric и Oracle комментариев не предоставили, в Cisco не ответили на запрос.

Закон требует от госорганов и госкомпаний закупать ПО из реестра отечественного софта либо обосновывать закупку иностранных альтернатив. Федеральные органы исполнительной власти тра-

тят на лицензионное ПО и техподдержку 15–16% общих бюджетов на IT или 18–19 млрд руб. в год, говорит главный редактор TAdviser Александр Левашов, более 50% этих средств расходуются на иностранные продукты и системы на их базе. Доля отечественного софта растет, но доминирующее положение SAP, Microsoft, Siemens в своих сегментах сохраняется, говорит управляющий директор «Росплатформы» Владимир Рубанов.

Закупки софта российскими госкомпаниями составляют около 140 млрд руб. в год, а совокупный доход отечественных IT-компаний на внутреннем рынке не дотягивает и до 30 млрд руб., отмечает директор центра компетенций по импортозамещению Илья Масух. По его мнению, определить реальную долю отечественного софта сложно,

потому что госкомпания и госорганы, если покупают иностранное ПО, «прячут его различными способами» в составе «железа» или информационных систем. «При этом использование иностранного софта продолжает составлять 90% и выше. Это говорит о том, что оно как-то закупается», — рассуждает эксперт.

Предложение РСПП напоминает ситуацию с белорусскими адвокатами и осьминогами: наклейка отечественная, а продукт остается прежним, скептически гендиректор «Новых облачных технологий» Дмитрий Комиссаров. По его мнению, локализация иностранного ПО негативно повлияет на российский IT-бизнес, сведя долю отечественного ПО в госзакупках «к минимальным значениям».

Владислав Новый, Юлия Тишина

— Надо исходить из того, какие компании готовы открывать коды, если говорить про западных вендоров. Какие готовы нанимать российских программистов и писать в России код, оформлять здесь компании, передавать им права на свои изобретения. Если компании готовы играть по правилам РФ, то почему бы и нет.

— Уже есть представление, какие компании готовы?

— Мне кажется, компания SAP будет готова, потому что они в России достаточно давно. У них есть свой дата-центр — то есть они достаточно серьезно инвестировали в российскую экономику. У них здесь около 2 тыс. программистов, которые пишут софт не только для России, но и глобальный.

— Локализация иностранного софта может негативно повлиять на бизнес отечественных разработчиков. РСПП предусматривает какие-то меры, чтобы минимизировать ущерб для них?

— Меры должны предусматривать не РСПП, потому что мы бизнес-объединение, а государство. Это все четко прописано в законах, у российских производителей есть преференции. Мне кажется, инициатива будет неким стимулом для российских производителей делать более качественный софт, с более широким охватом. Это могла бы быть здоровая конкуренция.

Интервью взял Владислав Новый

Лотереи вытянули счастливый билет

В «Пятерочке» лотерейные билеты появились в 2016 году и продаются на кассах практически всех магазинов сети, в «Перекрестке» продажа билетов «Столото» началась в декабре 2018 года в Москве, Санкт-Петербурге и областях, а с начала 2019 года — во всех магазинах сети на кассах и стойках в закусочной зоне, уточняет представитель X5 Retail Group. Динамику продаж в компании не раскрывают.

Именно развитие отношений с торговыми сетями сильнее всего повлияло на продажи лотерей, полагает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Лотерейный билет — классический пример импульсивной покупки, поэтому развитие дистрибуции и рост числа точек продаж имеют определяющую роль, поясняет он. «В целом речь идет о восстановительном росте: исторически уровень трат на развлечения подобно рода был выше, если вспомнить советские времена, да и в сравнении с современной Европой россияне пока недостаточно часто участ-

вуют в лотереях», — рассуждает эксперт. Сейчас россияне тратят на развлечения в сфере лотерей и игорного рынка не более 0,1% дохода, но в перспективе трех лет показатель может вырасти как минимум в два

31 процент продаж лотерей в России приходится на бренд «Русское лото» (данные «Столото» за январь—июнь 2019 года)

раза, а объем лотерейного рынка превысит 100 млрд руб., прогнозирует господин Бурмистров.

Объем лотерейного рынка в России как минимум сохранит нынешние темпы роста, а возможно, и начнет расти быстрее чем на 30% в год, согласен главный редактор информационно-аналитического портала «Рейтинг Букмекеров» Андрей

Бодров. «Дело не только в госмонополии на проведение лотерей, а в том, что психотип покупателя лотерейного билета очень похож на игроков онлайн-казино: чтобы выиграть, игроку не нужно утруждать себя интеллектуальной деятельностью, достаточно зачеркнуть счастливые цифры, нажать на кнопку или дернуть за рычаг», — полагает господин Бодров. При этом онлайн-казино в России запрещены (подробнее о тенденциях развития игорной индустрии см. «Ъ» от 21 июня), а лотереи вызывают у потребителей больше доверия, отмечает он.

Рынок не только лотерей, но и букмекерских ставок в России будет расти, опережая рынки рекламы и производства товаров и услуг, считает и глава информационно-аналитического центра «Альпари» Александр Разуваев. Россияне «азартны, как китайцы и американцы», а на букмекерском рынке в России «очень много квалифицированных болельщиков, которые сильны в спортивной аналитике и прогнозировании», считает аналитик.

Валерия Лебедева

«36,6» добирала лекарства

Сеть возобновляет отношения с «Протеком»

Один из крупнейших в России поставщиков лекарств «Протек», входящий в группу Вадима Якунина, может снова начать отгрузки для аптечной сети «36,6». Дистрибутор не работал с ней более четырех лет из-за долгов по договорам поставок. Возобновление отношений могло потребоваться прежде всего «Протеку», который стал терять в продажах из-за ужесточения политики в отношении контрагентов.

О том, что ЦВ «Протек» возобновил отношения с аптечной сетью «36,6», «Ъ» рассказал источник, близкий к одной из сторон. По его словам, стороны подписали договор на поставку лекарств на прошлой неделе. Отгрузки должны начаться на следующей неделе. Сейчас «36,6» оформляет банковскую гарантию для «Протека» — с 2018 года это стало обязательным условием дистрибутора для всех аптечных сетей, говорит собеседник «Ъ». В «36,6» от комментариев отказались, в ЦВ «Протек» только заявили «Ъ», что сейчас «не работают с сетью». По словам коммерческого директора «36,6» Евгении Ламиной, 83% лекарств сеть покупает напрямую у производителей, оставшаяся часть разыгрывается на торгах среди дистрибуторов.

«Протек» прекратил отгрузки препаратов в «36,6» в декабре 2015 года. В 2016-м между дистрибутором и сетью начались два судебных разбирательства, в рамках которых ЦВ «Протек» требовал от «36,6» суммарно 171,5 млн руб. долга по договорам поставки за 2014 год. По данным картотеки арбитражных дел, споры завершились в 2018 году в пользу дистрибутора. Общий размер требова-

ний в итоге вырос до 235,1 млн руб. В мае 2019 года ЦВ «Протек» также взыскал 21,5 млн руб. со структуры «36,6» ООО «Аптека-А.В.Е.-1». Эта компания заключила договор поставки с дистрибутором в 2014 году.

ЦВ «Протек» выступает одним из крупнейших фармацевтических дистрибуторов в России. Он входит в ГК «Протек» Вадима Якунина, кото-

ЦИТАТА



Работа с дистрибуторами, пусть они не обижается, для нас не самоцель — Владимир Нестеренко, гендиректор аптечной сети «36,6» в интервью Vademecum, апрель 2019 года

рой также принадлежат аптечная сеть «Ригла», фармкомпания «Рафарма» и «Сотекс». По данным DSM Group, в первом квартале 2019 года продажи ЦВ «Протек» сократились на 2,3%, до 53,2 млрд руб., год к году. В результате впервые за пять лет компания сместилась на вторую позицию рейтинга крупнейших фармдистрибуторов, уступив первое место ФК «Пульс» Эдуарда Нетелько. В «Протеке» это объясняли ужесточением политики по отношению к аптечным сетям.

На первый квартал 2019 года аптечная сеть «36,6» управляла 1,4 тыс. точек. Компания занимает четвертое место в рейтинге аптечных се-

тей DSM Group с долей рынка 3,9%. Сегодня 29,97% «36,6» владеет фонд Altus Capital, который принадлежит UFG Capital партнером Дмитрия Кленова и Оксаны Кучуры. Еще 19,05% акций владеет Long-Term Investments Luxembourg основного владельца близкой к «Роснефти» ГК «Регион» Сергея Сударикова.

По словам директора по развитию ФК «Пульс» Сергея Еськина, все дистрибуторы регулярно сталкиваются с нарушениями договоров по оплате поставок со стороны как крупных, так и небольших аптечных сетей. Но в условиях падающего рынка для поставщика важен любой контрагент, сотрудничество с которым будет обеспечено банковской гарантией или другим способом закрытия финансовых рисков, отмечает топ-менеджер.

По прогнозам гендиректора DSM Group Сергея Шуляка, в 2019 году продажи лекарств в аптеках вырастут всего на 2–4% против 4–6% годом ранее. Наличие большого количества поставщиков позволит «36,6» выбрать лекарства по более выгодным ценам, а также диверсифицировать риски в случае ужесточения кредитной политики со стороны дистрибуторов, рассуждает он.

Сама «36,6» испытывает сложности с бизнесом не первый год. По данным отраслевого издания Vademecum, в 2015 году компания занимала первую позицию в топ-20 российских аптечных сетей с выручкой 17,2 млрд руб., а по итогам 2018 года — третье место. По собственным данным, в 2018 году выручка «36,6» сократилась с 48,3 млрд руб. годом ранее до 44,7 млрд руб., а чистый убыток вырос с 13,1 млрд до 22,8 млрд руб.

Мария Котова

БЛИЦИНТЕРВЬЮ

«ЭТО МОГЛА БЫ БЫТЬ ЗДОРОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ»

Вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Сергей Митенков — о локализации зарубежного софта.

— Как появилась идея включать в реестр отечественного софта локализованные продукты иностранных производителей? Ее подали российские корпорации или иностранные вендоры?

— Идея исходит и от одних, и от других. Конечно, иностранные вендоры обеспокоены своей судьбой в России. С другой стороны, очень сильна интеграция их с российскими корпорациями — это и частный бизнес, и государственные компании. Например, тот же «Аэрофлот» использует SAP, и уход с этих программных продуктов достаточно болезнен, потому что надо одновременно развертывать и отечественное ПО, и иностранное. В какой-то момент будут двойные издержки.

Но это не только «Аэрофлота» касается, но и других компаний, которые давно начали интеграцию. Во-первых, разработчики отечественного ПО не могут предложить тот сервис, к которому привыкли пользователи иностранных продуктов. Во-вторых, иностранные вендоры вкладываются в разработку, они тут создали R&D-центры в «Сколково» и вообще в России, дата-центры, это хорошие инвестиции.

— В каких отраслях помимо авиации желание использовать локализован-



ное ПО иностранных вендоров высказывается наиболее активно?

— В тех, где были крупные инвестиции в программные системы, которые выстраивались годами. Прежде всего, тут надо смотреть на деньги. Никто же не против отечественного, все за. Мы понимаем все риски, понимаем, что это нужно и важно. Вопрос финансовых результатов. Ведь инвестиции в IT достаточно серьезные, по 20–30% оборота иногда компании вкладывают в развитие IT-инфраструктуры.

— Какие типы локализованных программных продуктов предлагается включить в реестр?

огонёк в кармане

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Смотрите Фотоархив

Оформляйте подписку на журнал «Огонёк» или приобретайте отдельные номера

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Огонёк», «Автопилот», «Weekend» и «Наука»