

## Формы внешней экспансии российских компаний на мировом рынке программного обеспечения

Российских компаний, известных на мировом рынке программного обеспечения, в настоящее время мало, хотя сам мировой рынок программного обеспечения огромен и многообразен – на нем присутствуют тысячи различных компаний. За 2010 год экспорт программного обеспечения и услуг по его разработке из России составил 3,3 миллиарда долларов, а в 2011 году по предварительным данным этот показатель составил 3,9 миллиарда долларов<sup>1</sup>. При этом на российские компании, согласно отчету компании «Руссофт», приходится не более 2,5% мирового рынка программного обеспечения, и эта доля увеличивается примерно лишь на 0,1 процентных пункта в год<sup>2</sup>.

Крупные компании могут позволить себе потратить время и достаточные средства на преодоление бюрократических барьеров и наладку работы представительства в той или иной стране, но в России таких компаний не так много. Мелким разработчикам, то есть небольшим отечественным фирмам-разработчикам программного обеспечения, выделить ресурсы на освоение новых рынков довольно трудно. Поэтому вне зависимости от уровня квалификации работающих в них специалистов путь на мировой рынок часто бывает закрыт.

Но, несмотря на сложности при выходе на мировой рынок программного обеспечения, эффективные способы завоевания мирового рынка существуют.

При общем объеме российского экспорта в 2010 году 3,3 миллиарда долларов США продажи готовых компьютерных программ российских компаний за рубеж в 2010 году составили около 1,35 миллиарда долларов США<sup>3</sup>. При этом боль-

*О.В. Калимулина,  
Ю.А. Савинов,  
А.И. Бельчук*

УДК 334+339.14  
ББК 67.401.21  
К - 172

<sup>1</sup> Экспорт ПО из России быстро растёт / 25.11.2011 / <http://www.pcy-info.ru/index.php/news-view/jeksport-po-iz-rossii-bystro-rastet>

<sup>2</sup> Там же, 25.11.2011.

<sup>3</sup> Интересные новости российского экспорта (ч.16) / Н.Чернов / 27.11.2011 / <http://www.rb.ru/blog/9504/>



шая доля доходов от продаж за границей готовых программ пришла на известную российскую компанию в этой области – «Лабораторию Касперского» (производитель антивирусного программного обеспечения), у которой выручка от продаж составила в 2010 году 538 миллионов долларов США<sup>4</sup>. Другие успешные российские экспортеры программного обеспечения – это компании АВВУУ (производитель электронных словарей и лучших в мире программ распознавания символов), 1С (разработчик, производитель и дистрибьютор игровых программ и программного обеспечения для автоматизации бизнес-процессов).

Целью данной статьи является рассмотрение форм внешней экспансии российских компаний на мировой рынок программного обеспечения и их анализ на конкретных примерах российских компаний, уже успешно вышедших на мировой рынок.

### **1. ТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ ВНЕШНЕЙ ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

Среди самых известных форм внешней экспансии на мировом рынке программного обеспечения числятся:

- поиск партнеров на зарубежных рынках с целью продажи уже готового продукта и заключение контракта на дистрибуцию (распространение готовых программных продуктов);

- поиск партнеров на зарубежных рынках с целью продажи лицензии на разработанное российской компанией программное обеспечение и заключение лицензионного контракта;

- открытие филиала за рубежом, который, в свою очередь, может выполнять как отдельные функции разработчика, производителя или просто дистрибьютора, так и одновременно несколько функций.

#### **1.1 Сотрудничество с партнерами**

Первые два варианта – поиск партнера на зарубежном рынке – менее затратные и менее рискованные, чем третий. Но, по словам С. Андреева, генерального директора компании АВВУУ, сложнее всего при выходе на иностранные рынки найти правильных партнеров<sup>5</sup>. Во-первых, где их искать? На этот вопрос многие компании отвечают – на международных выставках, таких как СеВIT (Германия), Comdex (США, Лас-Вегас), Gamescom (США, Лос-Анжелес) и другие. Но главная проблема состоит в том, что иностранные компании не всегда доверяют российским компаниям. И для того чтобы партнер заинтересовался в сотрудничестве, необходимо предоставить уникальный или потенциально очень прибыльный и качественный программный продукт.

<sup>4</sup> Там же. 27.11.2011

<sup>5</sup> Экспорт программного обеспечения: российские проблемы / А. Стародымов, М. Пелепец / 07.04.2009 / <http://www.computerra.ru/vision/417152/>

Например, российской компании АBBYУ<sup>6</sup> удалось создать такой продукт, который по качеству превосходил не только аналогичные российские продукты, но и зарубежные аналоги. Благодаря этому факту компания начала успешную продажу лицензий на систему распознавания документов АBBYУ FineReader производителям сканеров и приступила к продаже продуктов для индивидуальных пользователей через партнерскую сеть.

Вторая всемирно известная российская компания на рынке программного обеспечения – Лаборатория Касперского<sup>7</sup> – появилась на рынке информационной безопасности, когда этот рынок был еще не насыщен и требовался производитель качественного программного обеспечения для защиты конечных пользователей. В 1997 году, в год основания, после успешного участия и абсолютной победы в первом международном тестировании средств защиты от вирусов, проведенном гамбургским тестовым центром, антивирусная технология компании Лаборатория Касперского AVP – прототип Антивируса Касперского – была лицензирована фин-

<sup>6</sup> Российская компания АBBYУ (до 1997 года называлась BIT Software) была основана в 1989 году в Москве студентом четвертого курса Московского физико-технического института Давидом Яном. Идея создания электронного словаря АBBYУ Lingvo родилась у Д. Яна во время лекции по французскому языку, и он решил основать маленькую компанию по производству словарей. Вслед за первой версией Lingvo вскоре была выпущена вторая, содержащая ряд улучшений. Компания быстро росла, ее бизнес расширялся, появлялись новые продукты: система распознавания документов АBBYУ FineReader, система для потокового ввода форм АBBYУ FormReader, программное обеспечение для разработчиков. Количество пользователей сейчас составляет более 30 миллионов человек более чем в 130 странах. Десятки тысяч организаций по всему миру обрабатывают с помощью ее технологий и программ свыше 1,6 миллиардов страниц документов и форм ежегодно. - <http://www.abbyu.ru/>

<sup>7</sup> Лаборатория Касперского, основанная Е. Касперским с помощью сторонней финансовой поддержки в 1997 году в Москве, – сейчас одна из наиболее динамично развивающихся компаний на мировом рынке информационной безопасности и входит в четверку ведущих мировых производителей программного обеспечения для защиты конечных пользователей. Продукты и технологии Лаборатории Касперского защищают более 300 миллионов пользователей по всему миру, включая клиентов технологических партнеров компании. Количество корпоративных клиентов компании превышает 200 тысяч компаний, среди которых крупные государственные и коммерческие организации, а также предприятия малого и среднего бизнеса. Сегодня решениями Лаборатории Касперского пользуются Microsoft, IBM и Cisco. Число клиентов Лаборатории Касперского ежедневно растет. Среднее количество активаций продуктов компании составляет более 10 миллионов в месяц. Основной продукт – Антивирус Касперского – регулярно занимает высшие места в тестах авторитетных международных исследовательских центров и компьютерных изданий. При этом компания предоставляет им клиентам не только антивирусный продукт мирового класса, но и круглосуточную техническую поддержку и регулярное обновление антивирусных баз, с 20 марта 2000 года ставшее ежедневным. - <http://www.kaspersky.ru/>



ской DataFellows для ее собственного антивируса F-Secure. Таким образом, Лаборатория Касперского, приобретя мировую известность благодаря тестированию, стала получать дальнейшие партнерские предложения.

В 2012 г. компания Apple, одна из ведущих корпораций на рынке информационных технологий, привлекла экспертизу антивирусных компаний для обеспечения безопасности собственной операционной системы. В качестве секьюрити-консультанта Apple выбрала «Лабораторию Касперского». Корпорация Apple попросила российскую антивирусную фирму проанализировать операционную систему Mac OS X, чтобы улучшить состояние безопасности данной ОС.<sup>8</sup> Отметим, что собственной безопасностью американская компания озаботилась вскоре после того, как ее система оказалась подвержена масштабной эпидемии с вредоносным кодом Flashback, заразившим более 600 тыс. компьютеров Mac. Первичный анализ, проведенный российскими специалистами, показал, что Apple действительно не уделяет достаточно внимания безопасности. К примеру, американская фирма Oracle закрыла уязвимость в Java, которая была использована Flashback, еще несколько месяцев назад. Отметим, что в обращении Apple к «Лаборатории Касперского» нет ничего сверхъестественного. Apple и раньше обращалась ко внешним аудиторам для обсуждения каких-либо идей в операционную систему Mac OS или внедрения каких-то продуктов, связанных с этой системой. Необычным является то, что Apple обратилась именно к российской компании, а не к более традиционным для рынка США компаниям Symantec или McAfee.

В 2011 г. компания «Рексофт», российский разработчик программного обеспечения, заключила договор на предоставление услуг по аутсорсингу с ведущим немецким разработчиком электронных торговых платформ, компанией GfU. Согласно договору «Рексофт» будет предоставлять услуги по созданию и оформлению интернет-магазинов на базе платформы Magento. Кроме того, компания «Рексофт» также отвечает за разработку для них мобильных платежных сервисов. Компания «Рексофт» является создателем интернет-магазина Озон, платежного интернет-терминала Assist.ru, торговых платформ для Saxo Bank и FXDD и многих других организаций.

Для создания интернет-магазинов немецкой фирмой GfU используется Magento - одна из наиболее популярных в настоящее время платформ управления электронными торговыми платформами. Разработка базируется на программных технологиях PHP, MySQL, Prototype, jQuery, Ajax, XML, на основе библиотеки Zend Framework. Созданные программные продукты адаптируются как под Windows, так и под Linux, совместимы с любым стандартным веб-сервером (Apache, IIS, lighttpd). Компанией «Рексофт» уже завершено ряд пилотных проектов для заказчика, ведутся переговоры об увеличении объемов сотрудничества.

---

<sup>8</sup> «Лаборатория Касперского» стала секьюрити-консультантом Apple// <http://www.cybersecurity.ru/crypto/150976.html>

Известная российская компания 1С<sup>9</sup> также довольно активно продвигается на мировой рынок программного обеспечения и активно использует такие формы внешней экспансии, как поиск и сотрудничество с партнерами. Компания работает с пользователями через самую разветвленную на рынке информационных технологий СНГ партнерскую сеть, которая включает 10 тысяч постоянных партнеров в 600 городах стран СНГ:

- предприятия «1С: Франчайзинг» – около 4500 предприятий, сертифицированных компанией 1С на оказание комплексных услуг по автоматизации на базе программных продуктов 1С управления и учета на предприятиях;

- центры сертифицированного обучения;

- авторизованные центры сертификации;

- сеть партнеров «1С: Консалтинг»;

- партнерская оптовая и розничная сбытовая сеть в регионах.

Однако, как правило, после успешного нахождения партнера появляются другие сложности, встают более сложные вопросы. Что на самом деле ожидать от партнеров? Кому какие права предоставить и какие задачи ставить? И как контролировать? Как построить маркетинговую политику? Какие продажи ожидать, чтобы не занизить и одновременно не переоценить финансовый и экономический результат? Ведь нужна работающая схема, правильно сбалансированная, учитывающая и быстрое позитивное развитие, и медленное, и отсутствие развития вообще. И часто бывает, что российская компания, разработав качественный программный продукт и уже успешно реализовывающая его на знакомом внутреннем рынке, при

<sup>9</sup> Основанная в 1991 году, 1С – российская компания, по данным многочисленных опросов занимающая первое место на российском рынке информационных технологий. Бизнес компании состоит из трех частей: дистрибуция программного обеспечения, выпуск собственных мультимедийных продуктов и делового экономического программного обеспечения. Программа «1С: Предприятие» для автоматизации управления и учета на предприятиях различных отраслей, видов деятельности и типов финансирования является из собственных разработок делового программного обеспечения компания 1С самой известной на рынке всех стран СНГ и успешно применяется организациями многих стран мира. Также среди известных собственных разработок, пользующихся популярностью на рынке России и других стран СНГ, – серии обучающих программ, в частности «1С: Репетитор», «1С: Познавательная коллекция», серия «1С: Аудиокниги». Также с 2009 года производится слияние игрового направления бизнеса «1С» с компанией «СофтКлуб». Теперь разработка, издание и дистрибуция компьютерных и видеоигр активно развивается в рамках совместного предприятия «1С-СофтКлуб». Ранее компания «1С», а теперь компания «1С-СофтКлуб» является крупнейшим издателем, разработчиком, локализатором и дистрибьютором компьютерных игр, интерактивных развлечений и мультимедийных программ на территории России, других стран СНГ, Восточной и Центральной Европы. Среди уже завоевавших мировую известность такие компьютерные игры, как «Ил-2 Штурмовик», «Дальнобойщики», «Перл-Харбор», издательские проекты «В тылу врага», «Искусство войны», King's Bounty и другие. - [www.1c.ru/](http://www.1c.ru/), <http://www.softclub.ru/>



выходе на мировой рынок сталкивается с огромным количеством вопросов и проблем или просто не выдерживает международной конкуренции.

Например, на рынке делового экономического программного обеспечения в России и других странах СНГ российская компания 1С со своим основным продуктом «1С: Предприятие» является второй после бесспорного лидера – немецкой компании SAP. Завоевание других стран осложняется тем, что необходимо учитывать при внедрении делового программного обеспечения национальные законодательства каждой из стран, сильно отличающиеся от России и других стран СНГ. Кроме того, большой проблемой становится сильная конкуренция со стороны лидеров мирового рынка SAP, Oracle, даже на рынках стран СНГ. Но компания 1С довольно успешно решает данную проблему, увеличивая спрос на свое деловое программное обеспечение с помощью гибкости, коротких сроков внедрения и невысокой стоимости лицензий на «1С: Предприятие 8».

### 1.2 Открытие офиса за рубежом

Открытие своего офиса за рубежом требует гораздо больше затрат, чем поиск партнера, и в то же время может грозить еще большими финансовыми потерями в случае неудачи, чем убытки в результате невыгодного контракта с зарубежным партнером. Прежде чем открыть свой офис за рубежом, необходимо провести исследование рынка, чтобы понять возможности, выявить опасности и предусмотреть различные варианты развития событий. Но на исследовании сложности не заканчиваются, а только начинаются. В случае успешного анализа рынка и выявления больших потенциальных возможностей на данном зарубежном рынке, наиболее важно составить подробный бизнес-план открытия нового офиса. Затем появляется проблема набора кадров – кого и где? В России или на местном рынке? А затем остается «лишь» выделить необходимую сумму денег либо найти спонсора. Список всех упомянутых проблем не является исчерпывающим, так как при определенном стечении обстоятельств и на разных стадиях открытия офиса появляются дополнительные сложности: отрицательные последствия некорректных данных исследования, неудачи при выборе целевой аудитории, сильная конкуренция и многое другое.

Как правило, открытие офиса – это следующий шаг после установления устойчивых успешных связей с партнерами за рубежом, но не всем компаниям удается это воплотить в жизнь, тем более в течение короткого времени.

Например, компания Лаборатория Касперского уже спустя два года после создания получила возможность открыть свой первый офис за рубежом – в июне 1999 года открылось первое зарубежное представительство компании Kaspersky Labs UK в Кембридже в Великобритании. Удачный выбор местоположения и надежных специалистов помог Лаборатории Касперского впоследствии открыть свои локальные представительства в 29 странах и уверенно продолжать укреплять свои позиции на

рынке, демонстрируя значительный рост во всех регионах.

В конце 2011 г. российская компания сервис-провайдер «Ай-Теко» открыл резервный ЦОД своего дата-центра «ТрастИнфо» в промышленном районе Восточной Финляндии.<sup>10</sup> Услуги дата-центра «ТрастИнфо» востребованы клиентами. После ввода его в эксплуатацию ресурсы ЦОД на юге Москвы (общей площадью более 3000 кв. м) оказались полностью задействованы под текущие проекты. Компания ощутила потребность в дополнительных площадях и резервных мощностях для хранения и обработки корпоративных данных клиентов и решила открыть новый ЦОД на востоке Финляндии с учетом «интеграции, конвергентности и трансграничности современной экономики». Кроме того, компания говорит, что немаловажную роль сыграл и опыт взаимодействия с ведущей корпорацией Tieto. Среди заказчиков финского ЦОД «Ай-Теко» видит заинтересованных в обслуживании на уровне мировых стандартов качества и гарантированной надежности корпоративных представителей крупного, среднего и малого бизнеса вне зависимости от их местоположения. Стоит отметить, что дата-центр TrustNet Oy – это первый и на сегодня единственный российский ЦОД на территории Финляндии. Открытие европейского дата-центра рассматривается руководством компании как создание нового «шлюза» для ускорения трансграничного обмена корпоративными данными, технологиями и информацией. Эксплуатация дата-центра в Финляндии ожидаемо будет обходиться значительно дешевле, чем в России, что даст заказчикам возможность пользоваться расширенным спектром услуг без существенного увеличения бюджета.

В конце 2011 г. Group-IB (Group-IB входит в LETA Group), российская компания занимающаяся расследованием ИТ-инцидентов и нарушений информационной безопасности, открыла представительство в США. Новое подразделение отвечает за укрепление позиций и расширение деятельности компании на североамериканском рынке.<sup>11</sup> Создание первого зарубежного представительства Group-IB стало очередным шагом в реализации стратегии по выводу услуг компании на международный рынок расследования компьютерных преступлений. Подразделение представит в странах Северной Америки полный пакет услуг и решений Group-IB, в том числе, последние достижения в сфере защиты брендов от сетевых угроз и предотвращения мошенничеств в системах интернет-банкинга. Первоочередными задачами представительства станут укрепление партнерских связей с правоохранительными органами США и экспертным сообществом, а также представление в России и СНГ интересов американских компаний, работающих на российском рынке. Кроме этого, специалисты компании будут оказывать удаленную поддерж-

<sup>10</sup> Российский сервис-провайдер «Ай-Теко» открыл датацентр в Финляндии // <http://www.cybersecurity.ru/telecommunication/139492.html>

<sup>11</sup> Российская ИТ-криминалистическая компания Group-IB открывает представительство в США // <http://www.cybersecurity.ru/crypto/131731.html>



ку российским клиентам Group-IB, что позволит сохранить круглосуточный режим работы компании, снизив нагрузку на центральный офис. Организация представительства Group-IB в США — важный шаг на пути укрепления международного сотрудничества в борьбе с мировой киберпреступностью. В составе российской компании работает Лаборатория компьютерной криминалистики и восстановления данных, оказывающая услуги независимой компьютерно-технической экспертизы, в том числе и правоохранительным органам России.

Стремительный рост бизнеса компании АВВУ с середины 90-х годов XX века также привел к открытию нескольких зарубежных офисов и значительному расширению партнерской сети. В 2011 г. компания продолжила развитие международной сети представительств, были открыты новые офисы в Австралии и Канаде. Сейчас в группу компаний АВВУ входит 14 международных офисов, расположенных в Австралии, Великобритании, Германии, Канаде, на Кипре, в России, США, Тайване, Украине и Японии, и в них работает свыше 1100 сотрудников. При этом, головной офис компании, в задачи которого входят исследования и разработки, а также стратегическое планирование бизнеса, находится в Москве.

Компания 1С также успешно перешла на этап открытия своих офисов за рубежом. Однако ввиду возникновения сложностей с различием законодательств зарубежных стран в процессе дистрибуции делового программного обеспечения, локальные представительства были открыты пока лишь в странах СНГ.

Развлекательное программное обеспечение всегда являлось важной составляющей бизнеса компании 1С (сейчас уже почти полностью принадлежит компании 1С-СофтКлуб) и также важной составляющей всего рынка программного обеспечения. При этом доля России в сбыте компьютерных и видеоигр составила за первую половину 2011 года всего 7%, то есть 93% всех компьютерных и видеоигр сбывается за пределами России<sup>12</sup>. Но необходимость экспансии на мировой рынок компьютерных игр компания 1С осознала еще в 2005 году, когда приобрела чешское издательство Senega Publishing<sup>13</sup>. Затем были открыты два офиса: один в 2006 году в Великобритании (1С UK) и второй в Китае (1С Asia-Pacific). В 2007 году Senega Publishing был переименован в 1С Publishing EU, что стало очередным этапом мировой экспансии 1С.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что на риски открытия своих офисов за рубежом пока идут только крупные успешные компании, которые могут позволить себе затратные проекты, и это является вполне логичным.

## **2. ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ**

<sup>12</sup> Europäische Halbzeit 2011 / Gamesmarkt / 17.08.2011

<sup>13</sup> Senega Publishing переименована в 1С Publishing EU / 05.05.2007. / [http://www.gameland.ru/post/36397/?gl\\_subscribe\\_20](http://www.gameland.ru/post/36397/?gl_subscribe_20)



Однако в связи с появлением на мировом рынке программного обеспечения новых современных тенденций у все большего числа российских компаний, вовремя успевающих следить за нововведениями рынка, появляется шанс выйти на мировой рынок с минимальными затратами.

Основными такими тенденциями являются:

- цифровая дистрибуция;
- разработка программ для продуктов Apple;
- облачные вычисления.

### 2.1 Цифровая дистрибуция

Цифровая дистрибуция – это вид электронной торговли, который используется для продаж в Интернете программного обеспечения в оцифрованной форме без материального носителя. В настоящий момент для того чтобы выйти на зарубежный рынок со своим продуктом с помощью цифровой дистрибуции необходимо создать свою цифровую площадку в Интернете (что гораздо дешевле, чем открытие офиса за рубежом), разработать программный продукт и разместить данный программный продукт в Интернете для скачивания. При данном варианте также существует возможность поиска партнера для дистрибуции своих цифровых продуктов, что исключает этап создания своей Интернет-площадки, но при сотрудничестве с партнером прибыль уменьшается.

Компания Лаборатория Касперского следит за всеми современными тенденциями мирового рынка программного обеспечения, и цифровая дистрибуция занимает довольно большую долю продаж. При этом, купить программное обеспечение можно как на официальном сайте компании, так и в интернет-магазинах официальных «онлайн-реселлеров» – компаний, занимающихся реализацией электронных версий продуктов Лаборатории Касперского. Таким образом, конечные пользователи получают возможность быстро и оперативно купить электронную версию нового продукта и электронную лицензию на право его использования или получить обновление лицензии не выходя из дома.

Компания АВВУУ также активно предлагает свои продукты с помощью цифровой дистрибуции на своем сайте в Интернете или на сайтах своих сертифицированных партнеров.

Компании 1С и 1С-СофтКлуб также успешно следят за всеми тенденциями на мировом рынке программного обеспечения, в том числе и за развитием цифровой дистрибуции, которая в последнее время стала важным способом распространения программного обеспечения. Важным этапом стало открытие в 2011 года компанией 1С-СофтКлуб своей собственной Интернет-площадки для цифровой дистрибуции. Обе компании также продолжают успешно распространять цифровые копии программного обеспечения через партнерские Интернет-площадки.

Цифровая дистрибуция, как форма внешней экспансии, является малозатрат-



ной и выгодной формой. Однако важно понимать, что распространяя программное обеспечение лишь на одной своей Интернет-площадке, много продуктов продать не удастся – нужно умело сочетать распространение также и на партнерских сайтах.

### 2.2 Разработка программ для продуктов Apple

Вторая инновационная форма внешней экспансии – разработка программных продуктов для техники Apple – во многом схожа с цифровой дистрибуцией. Также необходимо разработать свой продукт и разместить на сайте – что в настоящее время довольно просто сделать, так как зарегистрироваться и загрузить свой программный продукт может любое юридическое или физическое лицо. Для того чтобы разработать программный продукт, используемый на технике Apple, нужно заключить публичный договор с Apple на использование специальных средств разработки программных продуктов и на последующее размещение на международном сайте Apple в iTunes Store. Таким образом, данный сайт позволяет компаниям выйти на мировой рынок программного обеспечения, так как доступ к скачиванию продуктов, размещенных на данном сайте, есть у пользователей во всем мире.

Компания АBBYU успешно вышла на рынок приложений Apple, предлагая на данный момент на международном сайте Apple в iTunes Store уже более 10 своих бесплатных и платных программ, которые постоянно обновляются и число которых постоянно увеличивается. В 2011 продажи мобильных приложений компании АBBYU в России увеличились на 72%<sup>14</sup>. В настоящее время в мире приложения АBBYU установлены на мобильных устройствах более чем 3,5 млн пользователей.

Также с конца 2011 года компания 1С-СофтКлуб начала активно осваивать международный сайт Apple в iTunes Store, распространяя через него свое программное обеспечение.

Благодаря постоянно увеличивающейся скорости распространения продуктов Apple на мировом рынке данная форма внешней экспансии имеет большой потенциал.

### 2.3 Облачные вычисления

Облачные вычисления – сейчас наиболее популярная тема на мировом рынке программного обеспечения, в основном благодаря своей новизне и эффективности. Индустрия облачных вычислений стремительно развивается и, по прогнозам аналитиков, к концу 2012 году на ее долю будет приходиться 9% всех расходов на информационные технологии<sup>15</sup>. По другим данным, к концу 2012 г. 20 % опрошенных директоров отделений информационных технологий собираются перенести

---

<sup>14</sup> АBBYU предлагает искать документы по смыслу / В.Митин / 21.03.2012 / <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

<sup>15</sup> Об облачных вычислениях / <http://www.parallels.com/ru/spp/understandingclouds/>

в сетевое облако более половины своих приложений.<sup>16</sup> По прогнозам, опубликованным в документе Cisco под названием «Глобальный индекс развития облачных технологий в период с 2010 по 2015 гг.» (Cisco Global Cloud Index, 2010 – 2015) утверждается, что к 2014 году свыше 50% вычислений в центрах обработки данных будут облачными и что к 2015 году годовой объем облачного трафика вырастет более чем в 12 раз до 1,6 зеттабайт, что равносильно четырем дням непрерывной демонстрации видео корпоративного класса каждому жителю нашей планеты.<sup>17</sup> Данная форма внешней экспансии дает возможность предоставления конечным пользователям удаленного динамического доступа к услугам, вычислительным ресурсам и приложениям (включая операционные системы и инфраструктуру) через Интернет, что повышает возможности российских компаний при освоении мирового рынка.

Для разработчиков, получающих возможность при помощи облачных технологий предлагать свое программное обеспечение – игры, фильмы, программы – непосредственно потребителю, облачные вычисления обеспечивают огромный потенциал роста. Небольшие компании, желающие выйти на мировой рынок, благодаря трем основным моделям распространения: SaaS (Software as a Service – программное обеспечение как услуга), PaaS (Platform-as-a-Service – платформа как услуга) и IaaS (Infrastructure as a Service – инфраструктура как услуга) – могут выстроить свою сеть предложений для частных пользователей и бизнесменов на своей или арендованной площадке в облаке<sup>18</sup>.

Таким образом, разработчики получают среду для создания программного обеспечения, и при этом владелец платформы предоставляет мощности для его размещения на сервере, постоянно находящемся в сети, и дает возможность продавать размещенное на своих ресурсах программное обеспечение конечным пользователям в любой точке мира, где есть доступ в Интернет.

Реализацией облачного подхода в компании Лаборатория Касперского стало программное обеспечение Kaspersky Security Network. Эта облачная система безопасности была создана для максимально оперативного реагирования на новые угрозы в 2008 году и с тех пор является одной из ключевых технологий защиты компьютерных устройств в продуктах Лаборатории Касперского. Этот сервис непрерывно собирает и анализирует данные об угрозах и подозрительных событиях на компьютерах по всему миру, после чего эта информация сразу становится доступной пользователям Kaspersky Internet Security. Такой подход позволяет мгно-

<sup>16</sup> Роль облачных вычислений в бизнесе растет – опрос// <http://www.cybersecurity.ru/telecommunication/151111.html>

<sup>17</sup> Роль облачных вычислений в бизнесе растет – опрос// <http://www.cybersecurity.ru/telecommunication/151111.html>

<sup>18</sup> Облачные вычисления: за и против / А.Пасик /22.11.2011 / <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=135348>



венно блокировать любые попытки заражения. Весь процесс обработки данных об угрозах происходит на серверах Лаборатории Касперского, в «облаке», что экономит ресурсы компьютеров всех пользователей.

В 2011 году, одновременно с анонсом новой версии словаря АBBYY Lingvo, для пользователей этого продукта был предоставлен доступ к новому лингвистическому облачному portalу Lingvo.Pro, что позволяет пользователям продукта обращаться к словарям даже тогда, когда под рукой нет компьютера с установленной на нем программой. По данным на начало марта 2012 года, новым порталом пользуется около 800 тысяч посетителей в месяц<sup>19</sup>. Также продолжает развиваться сервис для распознавания документов АBBYY FineReader Online. По данным компании, сегодня его зарегистрированными пользователями являются свыше 290 тысяч человек<sup>20</sup>. Также в конце 2011 года началось закрытое бета-тестирование АBBYY Cloud OCR SDK – веб интерфейс программирования приложений, который предоставляет возможности встраивания функций оптического распознавания текстов для разработчиков облачных приложений на платформе Windows Azure. В марте 2012 года началось открытое тестирование этой технологии, и его сразу же начали использовать в своих проектах свыше 300 разработчиков, что является явным свидетельством полезности данного проекта.

Компания 1С в День Бухгалтерии 9 декабря 2011 года, участие в котором приняли более 2300 слушателей, в том числе 400 специалистов по автоматизации учета из партнеров 1С, впервые представила пользователям новую редакцию программы «1С: Бухгалтерия». Теперь «1С: Бухгалтерия 8» дополнительно к обычному режиму использования готова и для работы в облаках в режиме SaaS. Облачный режим предполагает, что программа и данные будут находиться на удаленном сервере, а пользователи будут работать с ней через обычный интернет-браузер. Пользователь получит возможность работать так, как ему удобнее и выгоднее. Он сможет как приобрести коробочную версию программы и установить ее на своем компьютере или в локальной сети, так и перейти на работу в облачном режиме, плавно и эффективно, на привычных ему программных продуктах, а также использовать смешанную модель работы. В настоящее время облачная «1С: Бухгалтерия 8» доступна пользователям в рамках пробного проекта «1С: Предприятие 8 через Интернет». Выпуск финальной версии «1С: Бухгалтерии 8» запланирован на апрель 2012 года.

В будущем компьютерные игры также завоюют «облака», и это освоение уже началось. В 2010 году двумя компаниями Gaikai и OnLive запущены две системы цифровой дистрибуции компьютерных игр с соответствующими названиями, ис-

---

<sup>19</sup> АBBYY предлагает искать документы по смыслу / В.Митин / 21.03.2012 / <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

<sup>20</sup> Там же. 21.03.2012

пользующие концепцию облачных вычислений. Таким системам облачных технологий предрекается большое будущее, и компания 1С-СофтКлуб уже заблаговременно обсуждает возможности будущего сотрудничества с данными компаниями.

\* \* \*

Программное обеспечение является одним из ключевых факторов экономического развития, создавая потенциал для модернизации страны и формируя основы для возникновения новых форм оказания услуг, и для компаний, представленных на рынке программного обеспечения, сейчас особенно важно следить за всеми тенденциями рынка, возможно даже их предугадывать. Затем необходимо успеть реализовывать идеи не только на отечественном рынке, но и на мировом, и сделать это, по возможности, раньше и лучше, чем конкуренты.

На мировом рынке программного обеспечения уже представлены российские компании, такие как, например, Лаборатория Касперского, АВВУУ, 1С, 1С-СофтКлуб. Вследствие того, что эти компании, на примере которых как раз рассматривались формы внешней экспансии, активно и успешно используют комбинацию почти всех существующих форм, они являются яркими примерами успеха российских компаний на мировом рынке информационных технологий.

Например, в 2010 году глобальный оборот компании Лаборатория Касперского вырос на 38% по сравнению с 2009 годом, превысив 500 миллионов долларов США. Также в 2011 году компания Лаборатория Касперского признана американским журналом *Fast Company* одной из самых инновационных в мире, заняв 32 строчку<sup>21</sup>. По мнению американских аналитиков, она даже более инновационная, чем Microsoft и Cisco Systems. Лаборатория Касперского придерживается стратегии постоянного совершенствования, расширения продуктовой линейки для решения проблем информационной безопасности, создания и поддержания глобальной партнерской сети. Таким образом, у компании в 2012 году есть все шансы выйти уже на третье место на мировом рынке, опередив Trend Micro (доля Kaspersky Lab в 2010 году 6%, доля Trend Micro 6,9%<sup>22</sup>) и догнав двух основных лидеров рынка Symantec, McAfee.

Одной из причин успеха компании АВВУУ является, помимо завоевания новых рынков, тот факт, что начиная с 2004 года АВВУУ прилагала значительные усилия к тому, чтобы оптимизировать свою деятельность и диверсифицировать продуктовые линейки, ведь создание лидирующих по качеству инновационных технологий – один из главных приоритетов компании. На сегодняшний день АВВУУ является одним из ведущих мировых разработчиков программного обеспечения и поставщиком услуг в области распознавания, потокового ввода данных и прикладной

<sup>21</sup> «Яндекс» и «Касперский» вошли в Топ-50 самых инновационных компаний мира / С. Попсулин / 17.02.2011 / <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/02/17/428162>

<sup>22</sup> Е. Касперский изложил свой план «завоевания» рынка / 01.06.2010 / <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=38952>



лингвистики. В 2011 году рост доходов АBBYУ в мире составил 35%. Предполагается, что в 2012 г. доходы АBBYУ в мире увеличатся на 30%, а в России — на 40%<sup>23</sup>.

Компания заняла прочные позиции на международном рынке систем управления контентом (вербальное наполнение сайта, образно и логически связанное с графическими элементами и системой навигации – картинки, текст, видеоролики и др.) электронного документооборота.

Компании 1С и 1С-СофтКлуб также не останавливаются на достигнутом: появляются новые качественные разработки, постоянно совершенствуется уже известное программное обеспечение, увеличивается число надежных партнеров и количество офисов за пределами России, – успешно, при этом, закрепляясь на мировом рынке.

У других российских компаний, присутствующих на российском рынке программного обеспечения, также есть потенциал, но осталось его успешно реализовать. Однако российским производителям программного обеспечения совсем не просто продавать его на экспорт. Сложнее всего донести до иностранных партнеров и покупателей информацию о созданном российскими разработчиками программном обеспечении и убедить их, что российские продукты тоже могут быть надежными и качественными.

В июне 2009 г. А. Егоров, генеральный директор компании «Рексофт», выступая с докладом на круглом столе «Иновационная политика как основа антикризисной программы России», проводившемся в рамках Санкт-Петербургского Международного Экономического Форума заявил: «Сегодня, в условиях падения цен на традиционные экспортные товары, Россия вынуждена искать новые пути привлечения средств в свою экономику. И одним из наиболее перспективных направлений в нынешних условиях становится отечественная ИТ-индустрия. В настоящее время наличие грамотных технических специалистов в соединении с относительно невысокой (по сравнению со странами Западной Европы и Северной Америки) стоимостью труда, создает потенциал для привлечения в Россию заказов на ИТ-услуги. На этой почве и вырастают зарубежные и российские сервисные ИТ-компании». По его словам, экспорт является наиболее приоритетным направлением сегодня, поскольку, «во-первых, это позволяет привлекать средства из-за рубежа в условиях дефицита внутреннего финансирования. Привлечение заказов позволит нам сохранить имеющиеся и создавать новые рабочие места в условиях повсеместного сокращения персонала; а во-вторых, только активная работа на внешний рынок создает конкурентную среду, необходимую для нормального развития отрасли.

---

<sup>23</sup> АBBYУ предлагает искать документы по смыслу / В.Митин / 21.03.2012 / <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

И надо сказать, у нашей страны на внешнем рынке неплохие перспективы. Если мы сравним экспорт российских ИТ-услуг с показателями наших ближайших конкурентов, стран BRIC, за 2007 год, то мы увидим, что, хотя Россия намного отстает от Индии (которая зарабатывает на ИТ-аутсорсинге более 20 млрд долл.), она опережает ИТ-услуг двух других сильных соперников – Бразилию и Китай».<sup>24</sup> На мировом рынке наблюдается бурный рост спроса на информационные технологии. Однако существующие условия создают благоприятную ситуацию не только для России, но и для ее конкурентов, подчеркнул генеральный директор «Рексофт». «Такие мировые державы, как Индия и Китай уже несколько лет ведут политику, в рамках которой развитие ИТ-индустрии является одним из приоритетных направлений для всей страны», – заметил он. Для того чтобы продолжить развитие своей ИТ-индустрии, Россия нуждается в серии незамедлительных действий. Прежде всего, необходима поддержка российской высшей школы и профильных вузов, второй шаг – это создание необходимой инфраструктуры, без которой не может существовать ни одна ИТ-компания. Третий шаг – снижение ставки ЕСН для всех ИТ-компаний без исключения. Расходы на персонал – это основная статья в бюджете всех предприятий, работающих в этой отрасли, и повышение налогов на персонал неминуемо приведет к повышению цен на ИТ-услуги и ослаблению позиций России на мировом рынке, пояснил он. И, наконец, необходима выработка единой государственной политики в области ИТ. Только комплекс этих мер может привести Россию к успеху на мировом рынке разработки программного обеспечения.

По нашему мнению, только целенаправленные действия, координируемые государством, могут повысить престиж России, в частности, как производителя интеллектуальных продуктов<sup>25</sup>. Важны инвестиции в коллективные стенды на выставках, посвященных информационным технологиям, международные конференции и «круглые столы», посвященные сотрудничеству в области программного обеспечения.

Однако и сами компании для успешной внешней экспансии на мировой рынок программного обеспечения должны прилагать все свои усилия для разработки системы продвижения своих продуктов на зарубежные рынки с помощью рекламы на Интернет-сайтах, телевидении, с помощью организации презентаций, выставок, семинаров. Важно постоянно проводить исследования и анализ рынка для своевременной быстрой корректировки своей политики при малейшем изменении ситуации на рынке. Существенным моментом является поддержание связей с уже

<sup>24</sup> «Рексофт»: ИТ-индустрия - драйвер российской экономики // <http://www.rosinvest.com/news/552735/>

<sup>25</sup> Каково экспортировать российский софт / [http://art.thelib.ru/business/safety/kakovo\\_eksportirovat\\_rossiyskiy\\_soft.html](http://art.thelib.ru/business/safety/kakovo_eksportirovat_rossiyskiy_soft.html)



существующими иностранными клиентами с помощью приглашений на семинары, выставки, презентации, возможно предоставления определенных бонусов, чтобы при создании российских конкурентоспособных продуктов, которые уже появляются на мировом рынке, иметь устойчивые надежные связи за рубежом.

Анализ истории развития и завоевания мирового рынка программного обеспечения российскими компаниями Лаборатория Касперского, АБВУУ, 1С показал, что нет единого решения, которое поможет мгновенно и успешно завоевать мировой рынок. Часто этот процесс занимает долгие месяцы и годы, а иногда помогает случай. К тому же, чтобы закрепиться на мировом рынке, необходимо умело соединять все формы экспансии.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

АБВУУ предлагает искать документы по смыслу / В.Митин / 21.03.2012 / <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

Senega Publishing переименована в 1С Publishing EU / 05.05.2007. / [http://www.gameland.ru/post/36397/?gl\\_subscribe\\_20](http://www.gameland.ru/post/36397/?gl_subscribe_20)

День бухгалтерии в 1С / 15.12.2011 / <http://v8.1c.ru/news/newsAbout.jsp?id=7282>

Е. Касперский изложил свой план «завоевания» рынка / 01.06.2010 / <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=38952>

Интересные новости российского экспорта (ч.16) / Н.Чернов / 27.11.2011 / <http://www.rb.ru/blog/9504/>

Каково экспортировать российский софт / А.Анненков / 24.07.2004 / <http://www.cboss.ru/press/article141290.html>

Новости игровой индустрии // [www.dtf.ru](http://www.dtf.ru)

Об облачных вычислениях / <http://www.parallels.com/ru/spp/understandingclouds/>

Облачные вычисления: за и против / А.Пасик / 22.11.2011 / <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=135348>

Официальный сайт компании 1С / [www.1c.ru/](http://www.1c.ru/)

Официальный сайт компании 1С-СофтКлуб / <http://www.softclub.ru/>

Официальный сайт компании Лаборатория Касперского / <http://www.kaspersky.ru/>

Официальный сайт компании АБВУУ / <http://www.abbyu.ru/>

Перспектива развития игр / 26.12.2010 / <http://gamesisart.ru/perspectiva.html>

Российская индустрия экспортной разработки программного обеспечения / Пятое ежегодное исследование / НП «Руссофт» / 2008 / [http://www.russoft.ru/files/RUSSOFT\\_Survey\\_5\\_ru.pdf](http://www.russoft.ru/files/RUSSOFT_Survey_5_ru.pdf)

Российский рынок в 2011-м: индустриальное интервью / 31.12.2011 / <http://www.dtf.ru/articles/read.php?id=68477>

Российским IT-компаниям пора на мировой рынок / М.Эфендиева / 12.06.2011 / <http://www.bfm.ru/articles/2011/06/12/rossijskim-it-kompanijam-pora-na-mirovoj-rynok.html>

Управление предприятием: «1С» перегнала Oracle в России / Генина Н. / [www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2009/09/18/362481](http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2009/09/18/362481)





Экспорт программного обеспечения: российские проблемы / А.Стародымов, М. Пелепец / 07.04.2009 / <http://www.computerra.ru/vision/417152/>

Экспорт ПО из России быстро растет / 25.11.2011 / <http://www.prcy-info.ru/index.php/news-view/jeksport-po-iz-rossii-bystro-rastet>

«Яндекс» и «Касперский» вошли в Топ-50 самых инновационных компаний мира / С. Попсулин / 17.02.2011 / <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/02/17/428162>

Europäische Halbzeit 2011 / Gamesmarkt / 17.08.2011

Game development essentials: Game industry career guide / Michael E.Moore & Jeannie Novak // USA 2010 Delmar, Cengage Learning – p. 323.

1C Company opens a new office in the UK / 22.06.2006 / <http://news.softpedia.com/news/1C-Company-Opens-Office-in-the-UK-27456.shtml>

1C Publishing EU official site / <http://www.1cpublishing.eu/>

Apple iTunes Store / <http://www.apple.com/itunes/>

Gaikai official site / <http://www.gaikai.com/>

Gartner Technology Business Research Insight // [www.gartner.com](http://www.gartner.com)

Russian giants form super distributor / B.Parfitt / 17.03.2010 / <http://www.mcvuk.com/index.php/news/read/russian-giants-form-super-distributor/09273>

