

ИТ-импортозамещение:

**Новые вызовы для заказчиков,
новый ландшафт рынка
поставщиков**

Тотальное импортозамещение в ИТ:

Меняем много, меняем быстро



Сжатые
сроки



30-35% доля
российских
продуктов



Замена всего
стека ПО



Цель –
технологическая
независимость

Прирост
расходов
на российское
ПО

> 70 %

Закупки
иностранного
ПО сократились

> 25 %

Главные препятствия к импортозамещению в ИТ

Ресурсные

Дефицит специалистов

Технологические

19 %

отсутствие
аналога

28,7 %

недостаточный
функционал

15,7 %

Несовместимость
продуктов

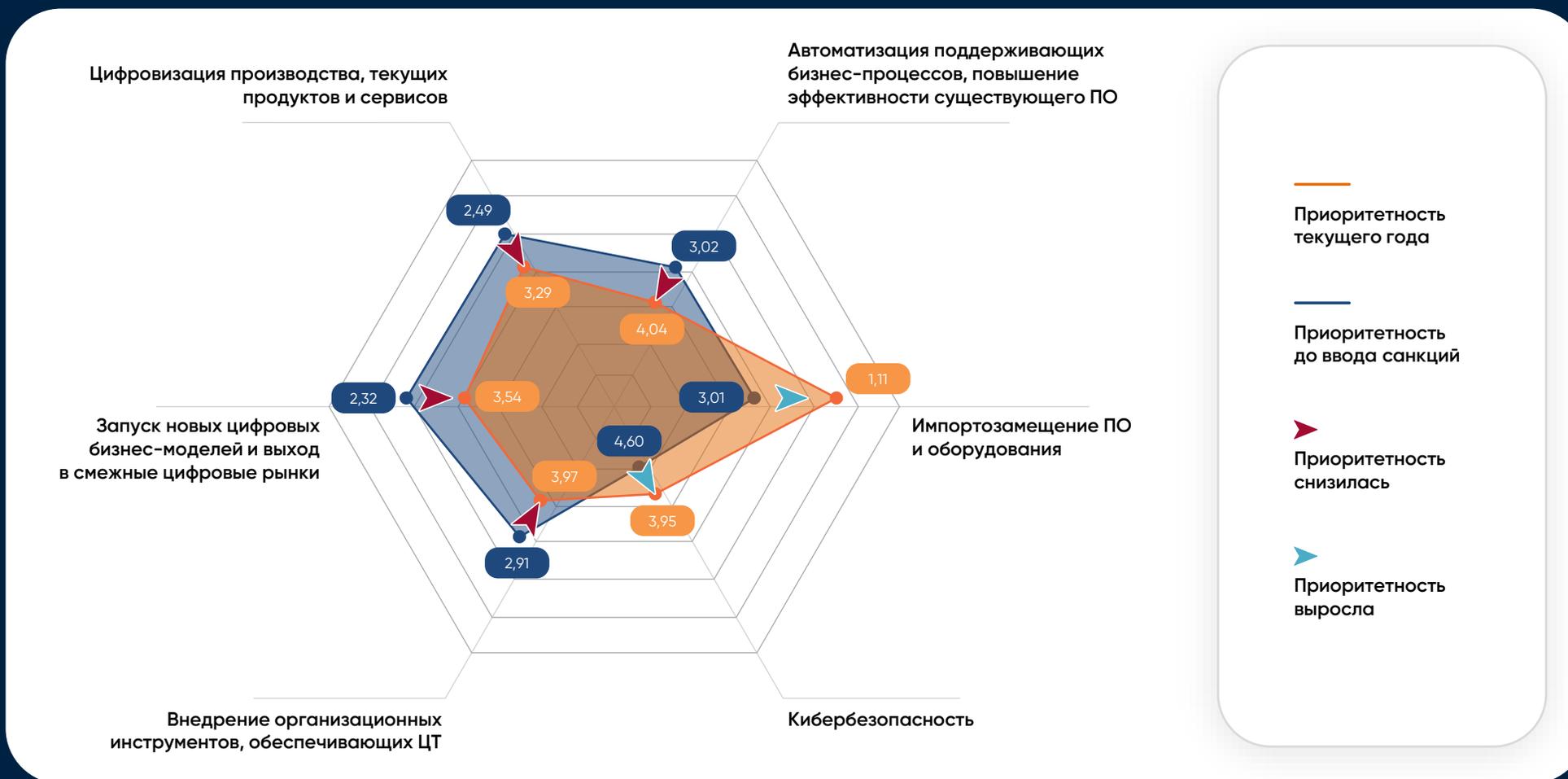
Финансовые

32,8 %

нехватка
бюджетов



Приоритетные направления цифровой трансформации



Фрагментация рынка поставщиков ПО

> Базовый контур корпоративной ИС

Было

- 10 + ключевых глобальных поставщиков технологий



Теперь

- Сотни компаний, 18 000 + продуктов в Реестре

> Поставщики

Большинство компаний-разработчиков корпоративного ПО – частные предприятия малого бизнеса, присутствующие на рынке менее 5 лет

Портрет
российского
разработчика

Выручка, % от исследуемых компаний:

< \$ 1 млн 37,4 %

> \$ 20 млн 8,2 %

\$ 1 - 5 млн 39,2 %

> \$ 100 млн 1,2 %

Консолидация как ответ рынка

Набирает силу процесс формирования крупных российских ИТ-экосистем

1

Консолидация на базе крупных вендоров зрелых продуктовых линеек

3

Централизация поддержки и управления портфелем продуктов на всех стадиях ЖЦ

5

Специальные условия покупки российского ПО

2

Развитие продуктов и совместимость стека ПО на стороне вендора

4

Ресурсная поддержка проектов цифровой трансформации:

- Создание рыночного пула специалистов по своим технологиям
- Сотрудничество с вузами

6

Создание в крупных компаниях внутренних центров компетенций по российским технологиям

SL Soft: новый вендор бизнес-приложений



Субхолдинг в составе крупнейшей ИТ-группы в России, проводшей IPO на Московской бирже – ГК Софтлайн



Ключевые преимущества

- 1 Прозрачность и корпоративные стандарты управления
- 2 Только зрелые продукты, лидеры в своих нишах
- 3 Инвестиции в развитие продуктов
- 4 Централизованные сервисы поддержки и сопровождения проектов у заказчиков
- 5 Быстро растущая партнерская сеть
- 6 Комплексные решения

Check-list для выбора вендора

в проектах импортозамещения

Рыночная устойчивость

- Финансовая стабильность
- Сильный менеджмент
- Прозрачность управления
- Наличие рыночной истории и стратегии развития

Зрелый портфель продуктов

- История и пул серьезных клиентов
- Квалифицированные ресурсы
- Документация по продуктам
- Оперативное реагирование на требования регуляторов

Интеграция и инновации

- Согласованные стратегии развития продуктовых линеек
- Цифровые инновации: роботизация, ИИ, аналитика ...
- Интегрированные и протестированные на совместимость решения

Фокус на клиенте

- Централизованная система поддержки
- Партнерский пул в регионах
- Гибкие финансовые условия
- Готовность продуктов для самостоятельного сопровождения заказчиком



Георгий Подбуцкий

Коммерческий
директор SL Soft



www.slsoft.ru

**Спасибо
за внимание**