

# Черная метка для IT-индустрии

План правительства по фискальной поддержке IT-компаний оказался неэффективным

«Expert Online» 30 сен 2011

Сергей Тихонов

*За три года действия программы правительства по фискальной поддержке IT-компаний в результате повышения страховых платежей с рынка «ушли» более 120 реально работающих предприятий отрасли, или 13% от их общего числа. Экспорт услуг по разработке ПО, на рост которого рассчитывали авторы программы, наоборот сократился, и, как прогнозируют участники рынка, из-за стагнации спроса в странах Европы и США, приблизится к нулю уже в следующем году.*



План правительства по фискальной поддержке IT-компаний, реализуемый с 2008 года, оказался неэффективным, поскольку изначально рассчитан исключительно на крупный бизнес

Иллюстрация: Эксперт Online

Компании, специализирующиеся на разработке и сопровождении программного обеспечения, после объявления о повышении общей ставки страховых платежей с 26 до 34%, единым фронтом выступили с критикой новых мер и заявлениями о скорой кончине всей отрасли. Действительно, как может выжить бизнес, если себестоимость его услуг резко повышают на треть. Ведь оплата труда в структуре затрат IT-предприятий достигает 90%. На правительственной комиссии по бюджетным проектировкам по-быстрому придумали ответ: предприятия этой сферы станут исключением и получают льготы по уплате страховых платежей. Нужно просто подать заявку в налоговую службу и получить право на заветные 14% вместо 34. Однако оказалось, что условием предоставления льгот является минимальная численность штатных сотрудников – 50 чел, что в условиях российского рынка означает невозможность участия в программе около 72% IT-компаний, работающих в стране. В итоге, льготами пользуются только наиболее крупные предприятия, в основном близкие к госкорпорациям, а также к крупным телекоммуникационным и промышленным холдингам. А малые и средние компании, несмотря на дружный крик о помощи, получили «черную метку» от государства с клеймом «не выдержал конкуренции». Хотя, мировая история развития IT-рынка показала, что основной инновационной силой являются именно небольшие фирмы, состоящие из единомышленников, сплоченных общей идеей. Если посмотреть на историю развития современных международных гигантов IT-бизнеса, то все они выросли именно из таких небольших команд.

Кроме того, рост количества компаний отрасли и рынка в целом в период 2001-2008 гг. на поверку явился не качественным рывком высокотехнологического сегмента экономики, как заявляли многие чиновники, предъявляя положительную статистику, а всего лишь отражением колоссального по своим масштабам ежегодного роста объема импорта ПО и одним из способов приспособления импортеров к реалиям российского рынка и налоговой системы. В итоге, в

структуре IT-бизнеса в России преобладает сервисная составляющая. Компаний, которые создают собственные программные продукты крайне мало, львиная доля выручки на рынке формируется на базе программного и аппаратного обеспечения, разработанного за рубежом. Местные лишь добавляют свою торговую наценку, а также сервисную составляющую. Под последним подразумеваются услуги бизнес-аналитиков, руководителей проектов, инженеров и прочих внедренцев.

Основной интерес отечественных предприятий направлен на внутренний рынок, экспорт услуг по разработке ПО является очень низкомаржинальным. Причины этому - высокая себестоимость - зарплаты программистов в России уже сопоставимы с европейскими (от \$2000), а также сокращение спроса, которое наблюдается в развитых странах - основных потребителях услуг. Поскольку российский рынок программного обеспечения сильно зависит от внутреннего спроса, дальнейшее развитие будет определяться положением дел в экономике страны в целом. Негативный сценарий, в избежание которого уже почти никто сегодня не верит, приведет к резкому падению спроса, что в свою очередь спровоцирует стабилизацию рынка труда в сфере информационных технологий и сократит дефицит квалифицированных специалистов. Это должно снизить издержки компаний и себестоимость их услуг. Однако, в текущей ситуации, вряд ли приходится рассчитывать на то, что они получат конкурентное преимущество по цене и смогут компенсировать падение внутреннего спроса за счет перенаправления усилий на внешний рынок.

Впрочем, определенный сегмент отечественной IT-индустрии может вполне успешно приспособиться к кризисным условиям, если оперативно скорректирует свою стратегию развития. Как сказал на конференции «Инновации в IT-бизнесе» **Денис Милющенко** – генеральный директор компании «Барсум»: «Конкуренция на внешних рынках резко усилится, а спрос сократится. В такой ситуации единственным рецептом выживания является увеличение эффективности. Иными словами, тем, кто хочет остаться на плаву, работать придется больше, а получать – меньше. Поэтому преимуществом будут пользоваться компании, специализирующиеся на решениях в области сокращения издержек. Поскольку в такой ситуации бизнес неминуемо секвестрирует планы своего развития и будет стремиться сохранять резервы на случай дальнейшего ухудшения конъюнктуры. Следовательно, ПО для зарабатывания денег потеряет свою актуальность. Если в экономике реализуется худший сценарий, под нож пойдет и индустрия развлечений с сопутствующим ей ПО. На первое место выйдут вопросы экономии и сбережения, в решении которых могут помочь специальные виды программных и аппаратных продуктов. Этот тренд подтвердился и в предыдущий кризисный период – 2008-09 гг. – мы бросили все ресурсы на разработку подобных средств для бизнеса и за счет этого смогли не только выжить, но даже увеличить объем продаж».