

Импортозамещение в области ПО – ключевой тренд современности

В 2023 году на фоне серьезных внешних вызовов в России началась интенсивная разработка программного обеспечения (ПО), затронувшая разные сектора экономики, в том числе фармацевтическую отрасль. Практически весь фармбизнес, включая аптечную розницу, начал активно искать наиболее оптимальную замену западным IT-решениям, обратившись к отечественным разработкам.



ФАРМОТРАСЛЬ ПЕРЕХОДИТ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ IT-ПРОДУКТЫ

Рынок импортозамещения в IT-секторе набирает обороты и сегодня оценивается в пределах 500 млрд руб.¹. Согласно исследованию компании «Б1» (бывшая Ernst & Young в России), импортозамещение в офисном программном обеспечении растет примерно на 15%, в облаках – на 18%, тогда как по данным РУССОФТ, общий оборот софтверной индустрии в рублях вырастет не менее чем на 20%².

По оценке Минцифры, IT-сфера стала одной из наиболее емких с точки зрения инвестиций в 2023 году. По итогам прошлого года выручка российских компаний выросла на 43%, до 5,5 трлн руб. Главная причина столь впечатляющих результатов – увеличение спроса на импортонезависимое программное обеспечение и оборудование и активизация отечественной разработки по этим направлениям³.

Фото: Shutterstock/FOTODOM

SAAS-РЕШЕНИЕ – ПОЛЬЗА ОЧЕВИДНА

Среди разработок российских специалистов особое место занимают SaaS – сервисы, в полной мере отвечающие потребностям как крупного, так и малого бизнеса.

SaaS (Software as a Service) – облачная модель предоставления программного обеспечения, при которой пользователи получают доступ к софту онлайн. Работает это так: вендор сервиса размещает облачное решение на своих серверах, обслуживает его, развивает и обновляет, а клиент подключается к уже готовому продукту через интернет.

SaaS-сервисы играют значительную роль в обеспечении эффективной работы и контроля всех бизнес-процессов. С их помощью можно управлять проектами, автоматизировать финансовую отчетность, оптимизировать маркетинг, упрощать документооборот с коллегами и контрагентами и т.д. К примеру, SaaS-решения помогают бухгалтерам быстрее формировать счета и акты. Существуют решения и для видеоконференций, позволяющие проводить онлайн-встречи как внутри команды, так и с внешними партнерами.

Какие преимущества получает компания, использующая SaaS-продукты? Прежде всего, это экономия на создании и поддержании работы собственной инфраструктуры. Не нужно вкладываться в разработку корпоративного IT-решения – все расходы на оборудование и обновление систем несет вендор. Кроме того, обеспечивается предсказуемость платежей, поскольку SaaS – подписная модель предоставления услуг, что позволяет планировать и контролировать расходы на ПО. Еще один важный фактор – отсутствие территориальной привязки. Так как все инструменты находятся в облаке, сотрудники компании могут работать из любой точки, где имеется интернет. И наконец, SaaS-сервисы дают возможность протестировать предложения разных поставщиков, поскольку у многих облачных сервисов есть пробные периоды. Можно познакомиться с функционалом и понять, насколько он отвечает существующим потребностям. Таким образом, SaaS-сервис – это доступное решение с широким функционалом, позволяющее любой компании, включая аптечные учреждения, эффективно автоматизировать бизнес-процессы с помощью инструментов, которые предоставляет вендор. При этом единственная статья расходов – ежемесячная оплата подписки.



НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Правильно выбранное SaaS-решение оптимизирует работу команды, положительно отражается на показателях эффективности бизнеса и улучшает клиентский опыт. С каждым годом бизнес все чаще делает выбор в пользу SaaS-систем. По данным независимого исследования, 9 из 10 компаний с выручкой более 15 млрд руб. в год используют облачные решения. Положительная динамика наблюдается и в секторе микро-и малого бизнеса: три года назад менее 1% российских компаний применяли облачные технологии, сейчас этот показатель составляет более 3%, а к 2025 году, по прогнозам, вырастет до 6%⁴.

При выборе SaaS-решения для бизнеса необходимо понять, какие задачи решают сотрудники компании и какие инструменты нужны им для этого. Второй критерий – бюджет, который компания готова ежемесячно выделять на IT-решение. На эти два параметра следует ориентироваться при поиске подходящего продукта на рынке. Также нужно обратить внимание на такие характеристики SaaS-сервиса, как возможность одновременного решения сразу нескольких задач, безопасность (пользователи отечественных решений могут оказаться более защищены при влиянии внешних обстоятельств), масштабируемость (SaaS-приложение должно быть гибким, подстраиваясь под новые потребности бизнеса), а также удобный интерфейс, позволяющий быстро освоиться и начать работу.



КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



**Хечинашвили
Георгий,**
генерального
директора
АО «Спарго Технологии»

АПТЕКАМ ЭТО ВЫГОДНО

Вопрос импортозамещения стал актуальным для многих компаний и отраслей, включая фармацевтический сектор. Нам, как отечественному разработчику программных продуктов, было крайне важно максимально быстро отреагировать на новые реалии и. Участники фармацевтического рынка должны быть уверены в бесперебойной работе программных решений и стабильной работе интеграций с государственными информационными системами, такими как ИС МДЛП и ЕГИСЗ.

В прошлом году мы выпустили кроссплатформенное решение F3 TAIL Web (внесено в российский реестр программного обеспечения), работающее на отечественных ОС и СУБД по SAAS-модели, технологически независимо от зарубежных продуктов. А этой весной вышло крупное обновление, в которое вошла интеграция с программой автоматизации процессов льготного лекарственного обеспечения F3 ЛЛО и с ее подсистемами передачи информации о выписанных и отпущенных рецептах в ЕГИСЗ, включая электронные рецепты.

Ключевая особенность программы в простоте установки – управление всеми бизнес-процессами аптеки происходит через браузер без установки программного обеспечения (в режиме WEB-клиента).

Полная автоматизация новой аптеки после согласования проекта и подписания договора составит не более 60 минут.

Среди прочих преимуществ:

- минимальные требования к организации рабочего места
- работа через популярные браузеры и на различных устройствах
- простая интеграция с интернет-площадками
- экономия на покупке дорогостоящего оборудования.

Для государственных и коммерческих аптечных сетей мы предусмотрели возможность установки отдельной серверной части F3 TAIL Web на защищенные серверы организаций с последующим управлением заказчиком.

Важно отметить, что программа способна покрывать потребности государственного сегмента – работает с госзакупками и позволяет проводить оприходование товаров по госконтрактам, а также отпускать лекарства по бумажным и электронным рецептам. Именно для этого мы и реализовали интеграцию с кроссплатформенной системой льготного лекарственного обеспечения F3 ЛЛО, которая, в свою очередь, полностью соответствует всем требованиям по импортозамещению. Мы стремимся удовлетворить все потребности наших клиентов, включая государственные и бюджетные учреждения.



1. <https://www.rbc.ru/industries/news/6650b4ec9a79474b64c96730>

2. <https://rg.ru/2023/12/11/valentin-makarov-importozameshchenie-v-oblasti-razrabotki-programmnogo-obespecheniia-v-2023-godu-dostiglo-naivyshej-tochki.html?ysclid=lyetrbb4rv603361404>

3. <https://www.kommersant.ru/doc/6688103>

4. <https://360.yandex.ru/blog/articles/chto-takoe-saas-resheniya-i-chem-oni-polezny-dlya-biznesa>