

# информационные технологии

## Прошлись по списку

— регулирование —

«Платить за мертвые опции и раскрученный бренд нет смысла, — утверждает Андрей Свириденко, предправления компании Spirit. — Баланс функционала, качества, надежности, совокупной цены владения продуктом и его поддержки — это те критерии, которые должны быть оценены перед принятием решения о покупке. Проблема в том, что многие государственные заказчики не привыкли подходить к этому вопросу объективно — они просто закупили иностранные бренды, по принципу „чем дороже — тем лучше“. При этом российские вендоры предлагают экономически более выгодные решения. Настало время менять сознание заказчиков и методы оценки и делать выбор по критерию цена-качество, чтобы было больше рынка и меньше монополизма».

Западные вендоры со своей стороны тему реестра открыто не комментируют. Однако к новым условиям работы адаптируются. Параллельно множатся оживляющие рынок слухи. То о распространяемой по интеграторам и клиентам записке от Oracle с анализом недостатков СУБД PostgreSQL по сравнению с продуктами этого американского гиганта, поясняющей, почему российская система не может считаться аналогом американской. То о стремлении Microsoft изучить «МойОфис» и об усилении бдительности «Новых облачных технологий», разработчика этого российского пакета, с подозрением воспринимая входящие запросы о продукте, чтобы не пропустить конкурентную разведку.

При этом в Ахофт, занимающемся дистрибуцией и «МойОфис», и Office 365, отмечают, что это разные решения для разных покупателей. «Те заказчики, которые должны выполнять требование об импортозамещении, выберут „МойОфис“. Остальные, у кого нет привязки к реестру, будут в большей степени тяготеют к Microsoft, — поясняет Михаил Прибылов. — В последующие два-три года мы ожидаем ежегодный прирост количества рабочих мест Office 365 на уровне 50–60%. Продажи „МойОфис“

на первом этапе будут скорее скачкообразными: два-три крупных реализованных проекта могут привести к взрывному росту». По результатам опроса 780 интеграторов и реселлеров ПО, проведенного Ахофт в начале года, «МойОфис», Office 365 и «1С в Облаке» вошли в тройку потенциально наиболее интересных для их заказчиков облачных решений.

### Конкуренция продолжается

Заказчиков рыночные слухи интересуют мало, а в отношении всего происходящего они занимают прагматичную позицию. Всем нужны подтвержденная рабочая функциональность и истории успешных внедрений. Реестр должен позиционироваться как список апробированных решений, имеющих не только продуктивную составляющую, но и стандартные, отработанные кейсы, считают в «Технософте». «Очевидна также потребность накопления и представления в реестре независимых оценок качества каждого продукта и процесса его внедрения», — замечает Сергей Строганов.

«Было бы удобно иметь доступ к контактным данным представителей компаний, уже внедривших то или иное решение. Это позволило бы получать актуальные сведения о возможных осложнениях при интеграции и проецировать полученную информацию на свою ситуацию, — замечает Ксения Пономарева, директор по ИТ оператора „Дом.ру“ („ЭР-Телеком“). — Этот вопрос все более актуален, поскольку компания может вернуть инвестиции в продукт только после комплексной интеграции с уже существующими системами».

Реестр ориентирован на госорганизации и госкомпании, однако в идеале должен принести выгоду всем — если российские разработчики, получающие доступ к новым клиентам (и их бюджетам), будут развивать свои решения, постоянно повышая качество, но удерживая более низкую цену. Это поможет решать задачи оптимизации и пережить кризис заказчиком из разных отраслей. Однако пока ситуация далека от идеальной.

«Наличие реестра упрощает поиск альтернативных вариантов, но в текущем функционале классификаций и описаний не позволяет найти и идентифицировать их все. Мы за дальнейшее развитие инициативы и ее трансформацию в некую экосистему портала и поисковых сервисов (как автоматизированных, так и выполняемых экспертами) до уровня, соизмеримого с развитостью экосистемы патентов и патентного поиска», — говорит Кирилл Меньшов, вице-президент, директор по ИТ банка «Открытие».

Евгений Сударкин, генеральный директор Prof-IT Group (Sollers), убежден, что реестр — достаточно эффективная мера, но оставляет широкое пространство для маневра и множества нерешенных вопросов: «Как будут регулировать заказные разработки? Исполнитель может писать программу на любой удобной ему платформе, в том числе иностранного производителя, по индивидуальному соглашению. Государственная инициатива пока не дает возможности еще на этапе конкурса отследить, на основе какого исходного продукта планируется создавать ту или иную информационную систему. Это останется на совести разработчика и заказчика».

Сергей Строганов рассказывает, как облегчить работу с реестром. «Нужно дополнительно обеспечить легкую сопоставимость между набором требований заказчика, сформированным во время закупочной процедуры, и перечнем возможностей продуктов, помещенных в реестр, — отмечает он. — Нет пока возможности собрать по-настоящему комплексное решение, удовлетворяющее любую потребность (неполон спектр). И потребности конкретного заказчика тоже неочевидны (нет стандартизации). Появление со стороны регулятора набора типовых архитектурных схем для комплексной автоматизации предприятий разных отраслей существенно облегчит выбор конечного заказчика. А система оценок качества однотипных продуктов даст и заказчику, и поставщику механизм постоянного совершенствования».

Списком интересуются не только госзаказчики, частные компании также видят в нем полезный инстру-

мент оптимизации затрат на ИТ. В ВТБ считают, что реестр может стать более востребованным при появлении в нем таких базовых элементов, как российская платформа виртуализации операционных систем (аналог VMWareESXi). В пресс-службе группы ВТБ подтверждают, что «Банк Москвы» использует в работе отечественные продукты, включенные в реестр (в том числе ABBYY Fine Reader и ABBYY Lingvo).

Банк «Открытие» в обязательном порядке проверяет реестр на наличие подпадающих решений. «Параллельно ИТ-департамент банка реализует долгосрочную программу повышения эффективности, в рамках которой принимаются решения о замене прикладных или инфраструктурных решений, имеющих высокие показатели ТСО (затраты на обслуживание). Чаще всего замена осуществляется либо на свободное ПО, либо на более дешевые коммерческие аналоги. Рост курса и, как следствие, стоимости владения импортными решениями существенно повышает шансы российского ПО из реестра», — делится Кирилл Меньшов.

«Дом.ру» тоже активно использует продукты из реестра. «На своем опыте убедились: отечественные информационные системы зачастую не только не уступают зарубежному ПО, но и во многом превосходят их функциональные возможности для решения бизнес-задач», — рассказывает Ксения Пономарева.

Регулярно использует программное обеспечение, включенное в реестр, и МТТ, в том числе это продукты ABBYY, «1С», «Консультант Плюс», Naumen, RPServer или СБИС+. «В случае когда МТТ необходимо обеспечить какие-либо государственные нужды или реализовать решение для госструктур, компания пользуется реестром для поиска наиболее подходящих инструментов», — поясняет Олег Балихин, директор департамента информационных систем МТТ. «Если необходимо ПО отступить в реестре, то компания анализирует рынок и подбирает соответствующий аналог. В реестре мы регулярно обнаруживаем то ПО, которое МТТ уже ранее выбрало для использования в компании».

Компания Prof-IT Group изначально включала в портфель решения «1С». «Остальные продукты реестра также интересны, — подтверждает Евгений Сударкин. — Тем более что заинтересованность в приобретении российского ПО проявляется и за пределами страны. Недавно на референс-площадку УАЗ приехали представители китайской автомобилестроительной компании Geely и белорусского машиностроительного предприятия „Белджи“. Им нужны комплексные системы. А нам есть что показать: владение российским ПО становится выгоднее день ото дня, а по эффективности оно не уступает аналогам».

Миграция на PostgreSQL за год возросла, отмечает Иван Панченко, но точную оценку дать сложно, так как продукт распространяется свободно и многие миграции происходят «взакрытую». В частности, их подтверждали в Пенсионном фонде и правительстве Московской области. О том, что это планируется, сообщили «Роснефть», «Ростелеком», многие банки и торговые сети. О миграции своих продуктов или разработке новых на СУБД PostgreSQL заявили ЛАНИТ, «Диасофт», ФОРС, «Барс» и др. Использование PostgreSQL растет и в сегменте СМБ — во многом благодаря способности продуктов «1С» легко на нее переключаться, по словам Ивана Панченко. Само решение активно развивается за год командой была выпущена PostgreSQL Pro (российская версия СУБД), разработчики повысили эффективность секционирования таблиц, разработали менеджер распределенных транзакций, сделали оптимизацию для многоядерных серверов, поработали над подсистемой защиты информации.

«Российские компании должны наконец избавиться от стереотипных представлений о том, что отечественное ПО не способно обеспечить требуемый уровень качества и функционала. При сравнении российских разработок и зарубежного ПО не стоит искать стопроцентного совпадения. Импортные продукты более зрелые, но и более дорогие, в производство и маркетинг таких решений часто вложены десятки тысяч долларов. Российские продукты обычно дешевле, гораздо бюджетнее и компактнее», — резюмирует Андрей Свириденко. — Нужно сформировать привычку покупать российское, в чем значительную роль должны играть меры господдержки, которые помогут нам вырастить собственных мировых лидеров».

Мария Попова

## «Я не считаю, что российские компании в числе догоняющих»

— участник рынка —

«Главное изменение, которое произошло в нашей стратегии с середины 2000-х, — ориентированность на мировой рынок. Раньше мы стремились конкурировать с западными поставщиками за счет более глубокого знания российской специфики. Поэтому выпустили свой продукт для кадрового учета, для электронных госуслуг, электронного документооборота. И мы не стремились продавать эти продукты нигде, кроме РФ и СНГ. Но к 2005–2006 годам мы поняли, что российский ИТ-рынок слишком мал: всего около 1% от мирового. Приняли решение инвестировать только в те разработки, которые потенциально могут быть востребованы за рубежом».

«Если говорить об интернете вещей, подключенных автомобилях и прочих новых направлениях, Россия здесь уже в роли догоняющего. Отечественным компаниям остается лишь заниматься прикладными ПО: ниша платформ и экосистем уже закрыта».

«Я не считаю, что российские компании в числе догоняющих. Например, у нас есть продукт «ПСС.Платформа», который мы используем для разработки приложений, управляющих двухуровневыми сетями интернета вещей. Платформа позволяет очень быстро выпускать приложения для сетей, состоящих из любых устройств, которые управляют через узлы, в свою очередь объединенные в сеть. К примеру, это может быть сеть датчиков освещения: на тысячу таких датчиков может приходиться один узел управления. Если светильников 100 тыс., то необходимо уметь управлять сотней узлов и мониторить состояние всех элементов».

Интернет вещей подразумевает, что конечные устройства получают больше «мозгов», то есть программ, которые на них устанавливаются, становятся «умнее». С помощью нашей платформы можно быстро запрограммировать логику конечных устройств и узлов, прописать правила их функционирования и взаимодействия между собой, сценарии управления узлами и мониторинга состояния объектов. Сфер применения этой архитектуры огромное множество: уличное освещение, терминалы оплаты на городском транспорте, системы мониторинга экологической обстановки, решения для управления «умным» офисом, отелем, инфраструктурой и так далее».

«Это решение востребовано иностранными заказчиками».

«У нас уже есть хороший рынок в РФ и соседних странах — например, ведутся проекты в Казахстане. Начались первые переговоры в Европе, где мы сверхконкурентны по цене, хотя российское происхождение и является некоторым препятствием. Есть первый муниципальный проект в РФ, где нас всерьез рассматривают как одного из потенциальных поставщиков. Рынок активно развивается, и я пока не вижу здесь жесткой конкуренции. Поставщиков много, но сложившихся лидеров пока еще нет. Именно в таких инновационных сферах есть шанс у российских игроков. Если посмотреть на историю наших самых успешных ИТ-компаний, они поднимали бизнес именно в новых, зарождающихся сегментах. Пока еще есть возможность встроиться в экосистему, стать полноценным, конкурентным игроком».

К примеру, мы сотрудничаем с Cisco: предлагаем свою платформу для управления «умными» лампами Phillips. Мы их партнер по поставке программных решений для управления светильниками «с интеллектом». Им выгодно работать с нами, потому что сегодня их собственное решение стало дорогим для многих клиентов. А без софта для управления светильники бесполезны — их не будут покупать. Наша задача сейчас — создать как можно больше таких партнерств, встроиться в экосистему. И скорость здесь один из решающих факторов».

«Интернет вещей и подобные решения на базе стандартных открытых протоколов, несмотря на все преимущества, повышают риски для информационной безопасности. Как с этим быть?»

«Да, это главная тема дискуссий, которые ведутся вокруг интернета вещей. Рисков действительно возникает много. В электросетях, организованных по типу Smart Grids («интеллектуальные» электрические сети), каждый потребитель энергии становится также и потенциальным поставщиком. Концепция подразумевает активное использование возобновляемых источников энергии частными лицами и компаниями. К примеру, у человека установлена солнечная ба-

тарей на крыше, которая компенсирует часть его энергозатрат. Когда он уедет в отпуск, то генерируемая его крышей энергия может поставиться в общую электросеть. Балансировать нагрузку в такой сети становится на порядок сложнее — злоумышленники получают возможность за счет наличия этой обратной связи перегрузить сеть и вызвать коллапс. Любая система, в которой есть функция дистанционного управления, по умолчанию становится уязвимой. Мы все помним историю хакерской атаки на атомную электростанцию в Иране, примеров того, как перехватывают управление «умным» автомобилем».

В сфере защиты от таких угроз уже ведется активная работа, в том числе российскими компаниями. Мы как поставщик платформы можем опираться только на существующие технологии безопасности. Это сложная специализированная задача, которую можно решать только в кооперации с партнером, занимающимся ей профессионально».

Сейчас сфера интернета вещей только зарождается, поэтому вопросы защиты не являются ключевыми: попросту решения еще недостаточно широко распространены. Но в ближайшие годы мы станем свидетелями громких инцидентов, что подтолкнет и потребителей к использованию средств защиты, и разработчиков к их созданию».

«Закрывать экосистемы более безопасны и удобны — корпоративные потребители, вероятно, в области IoT предпочтут такого рода решения. Но здесь у российских разработчиков мало шансов, то есть все-таки им остается роль поставщиков прикладных программ под эти экосистемы...»

«Это привлекательная перспектива, и понятно, почему все об этом говорят. Но пока ни разу никто из российских разработчиков ПО не стал законодателем мод ни в одном продуктовом сегменте. Нужно признать, что первые роли в ближайшие 10–15 лет недоступны для отечественных компаний. Но я бы не стал недооценивать рынок прикладных программ».

Примером двух десятков российских производителей ПО выручка в \$100 млн в год — провидный этап. Следующий уровень, куда следует стремиться, — выручка в \$1 млрд. Всего несколько сотен игроков в мире достигли таких оборотов, и в этот закрытый клуб могут в ближайшие годы войти несколько российских ИТ-компаний. Как раз создание прикладной платформы, решений для конкретных практических бизнес-задач может дать нужный рост выручки. При условии, что эти продукты будут конкурентными за рубежом. Миллиардные компании, выпускающих прикладное ПО, в мире много, это работающий сценарий. Так что не стоит пренебрегать данным сегментом: здесь российские разработчики могут создать масштабный бизнес».

Строить собственную глобальную экосистему очень сложно. Нужно иметь плотное взаимодействие с уже сложившейся отраслевой экосистемой, состоящей из производителей «железа», компонентов, клиентского оборудования, участвовать в формировании стандартов. Здесь уже альянсы сложились. По этой причине российский дистрибутив Linux не может стать популярным на глобальном уровне. Потому что для всех распространенных дистрибутивов одним из главных контрибуторов была компания Intel, которая разработала программу верификации платформ, чтобы поддержать различные ОС и расширить свое влияние. Это партнерство очень важно, ведь, чтобы выпустить промышленный дистрибутив, он должен быть оптимизирован под конкретный чипсет, интеграция с «железом» — ключевой фактор успеха. Российские поставщики пока не в числе тех, с кем Intel готова плотно взаимодействовать».

Но это не должно стать абсолютным препятствием. Мы прошли подобный путь со своим мобильным приложением WorksPad. Интегрировали его со всеми распространенными MDM-платформами (Mobile Device Management — система для управления мобильными устройствами), кроме лидирующей — MobileIron. Два года пытались с ними договориться, они нас игнорировали. Мы терпели клиентов из-за этого, так как многие работают на этой платформе. Но продолжали стучаться в их двери, получали освещение в СМИ, демонстрировали отзывы клиентов, интегрировали приложение со всеми их конкурентами. В итоге эта крепость пала, и они даже планируют нас продвигать среди своих потребителей».

Беседовала  
Светлана Рагимова



## ЦИФРОВАЯ ИНДУСТРИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ РОССИИ — 2016

«ЦИПР-2016» — центральное деловое событие в России, посвященное вопросу обеспечения глобального технологического развития российской промышленности.

Форум поддерживается Минпромторгом РФ и Минкомсвязи РФ, стратегическим партнером выступает госкорпорация «Ростех».

### ПОЧЁТНЫЕ ГОСТИ:



**СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ ЧЕМЕЗОВ**  
Генеральный директор госкорпорации «Ростех»



**ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ МАНТУРОВ**  
Министр промышленности и торговли РФ



**РУСТАМ НУРГАЛИЕВИЧ МИННИХАНОВ**  
Президент Республики Татарстан



**НИКОЛАЙ АНАТОЛЬЕВИЧ НИКИФОРОВ**  
Министр связи и массовых коммуникаций РФ



**СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ КУЛИКОВ**  
Исполнительный директор госкорпорации «Ростех»



**АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ ЯКУНИН**  
Генеральный директор Объединённой приборостроительной корпорации



**ИГОРЬ ИЛЬИЧ КОЗЛОВ**  
Генеральный директор АО «Российская электроника»



**КИРИЛЛ ВИКТОРОВИЧ ВАРЛАМОВ**  
Генеральный директор Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ)

Программа конференции и условия участия опубликованы на сайте [www.cipr.ru](http://www.cipr.ru). По вопросам делегатского и спонсорского участия: 8 800 250-20-87.

