

ITForum 2020/ИТ-Джем

Прошлись по списку

Единый реестр российского ПО пополняется. Сейчас в нем пара сотен продуктов, и еще ряд разработчиков готовят свои заявки на включение в главный список года ИТ-рынка. Интеграторы принялись предлагать «патриотичный» софт заказчикам, которым власти предписали отдавать предпочтение российскому ПО.

— регулирование —

Минкомсвязь начала активнее пополнять список программных продуктов в реестре российского ПО. Сейчас в нем 242 позиции, тогда как в январе было 3.

В состав экспертного совета, который подтверждает российское происхождение софта, входят Минкомсвязь, Минпромторг, Минфин, ФАС, Пенсионный фонд, институты развития и отраслевые ассоциации разработчиков ПО («Отечественный софт», «Руссофт», АПКИТ). К марту был выработан подход к «спорным» позициям — когда заявленное ПО содержит компоненты иностранных продуктов, но по формальным критериям может считаться российским. Члены совета договорились, что настоящий отечественный продукт — тот, в котором ключевые функции базируются на локальных технологиях, а также платформа находится под определяющим контролем российских структур. Этот же критерий будет применяться к софту с открытым кодом нероссийского происхождения (так, проверку уже не прошло ПО на базе LibreOffice). На предыдущей встрече экспертного совета всего 11 заявок из 166 были отклонены.

В последнее время добавлено 40 продуктов «1С», 5 — ABBYY, 27 — «Лаборатории Касперского», 3 — InfoWatch и прочие. Доминируют в списке продукты из сферы информационной безопасности. Также заказчик может выбрать себе из реестра СУБД (ЛИНТЕР, Postgres Pro, «Ред»), офисные приложения («МойОфис»), СЭД («Евфрат», «Логика СЭД», Docvision), ERP («1С»), BI (PrognostPlatform), систему видеоконференц-связи («Спирит»), TrueConf, «Майнд»), контактного центра («Наумен»), ПО для СХД (RAIDIX), ГИС («Терра»), NextGIS Web), системное ПО (Diasoft Framework), серверное ПО («Азбука»), складские и транспортные системы, отраслевые решения для образования, медицины, ЖКХ, энергетики, ритейла, геологоразведки.

Но этого пока явно недостаточно, чтобы удовлетворить нужды государственных заказчиков, которых с 1 января законодательно ограничили в выборе ПО. Как ни странно, реестр стал рабочим инструментом, его используют при закупках, хотя скептики предсказали, что заказчики станут всеми способами избегать перехода на российский софт.

«Реестр — более чем рабочий инструмент», — утверждает Михаил Прибочий, генеральный директор Ахофт. — Все госзакупки сейчас происходят в соответствии с документом. И дистрибуторы, и поставщики корректируют свой портфель решений с учетом реестра. Спрос на реестровые продукты, в первую очередь со стороны госсектора, в ближайшее время будет только расти».

Закупил — обоснуй

Не стоит воспринимать это как попытку полностью выдвинуть иностранцев с рынка ПО. Закупать иностранное ПО не запрещено, главное — суметь обосновать свой выбор. «Минкомсвязь стремится снизить долю импорта бизнес-приложений к 2025 году с 75% до 25%, а офисного ПО — с 97% до 50%», — поясняет Александр Беляев, руководитель направления open source решений в ИТ-инфраструктуре



КРОК. — Если рассматривать 188-ФЗ и распоряжение президента к нему, то с 1 января 2016 года госструктуры обязаны приобретать российское ПО из реестра, но только в том случае, если оно соответствует функциональным, техническим и прочим характеристикам и требованиям проекта. В противном случае заказчик имеет полное право закупить иностранный софт, обосновав это письменно. Проверкой таких обоснований, по-видимому, скоро займется центр компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ, создание которого сейчас согласует Минэкономики и который также станет оператором реестра отечественного ПО.

В затее с реестром есть риск: российские продукты могут получить преференции, не демонстрируя реальной конкурентоспособности. «Вокруг реестра начала разворачиваться борьба. На рынке возникают новые игроки, могут появляться продукты низкого качества, единственное достоинство которых — российское происхождение», — подтверждает генеральный директор Postgres Professional. — Но без преференций отечественным разработчикам намного сложнее конкурировать с международными гигантами».

Большинство российских поставщиков ПО уверены в том, что проигрывают иностранцам лишь из-за их больших маркетинговых бюджетов. При этом считают, что полный функционал иностранных продуктов часто избыточен и заказчики им не пользуются. «Пла-

тить 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 закупали 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 воспринимающего 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 тяготеть к Microsoft», — поясняет Михаил Прибочий. — 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

Заказчики 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 «Технософт». «Очевидна также потребность накопления и предоставления в реестре независимых оценок качества каждого продукта и процесса его внедрения», — замечает глава компании Сергей Строгонов.

«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 решить 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 классификации 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, сопоставимого 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 ре-

естр — достаточно эффективная мера, но оставляет широкое пространство для маневра и множество 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 Строгонов 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 отдельных продуктов даст и заказчикам, и поставщикам механизм постоянного совершенствования».

Списком интересуются не только госзаказчики, частные компании также видят в нем полезный инструмент 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).

«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.

«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. Импортерские продукты более зрелые, но и более дорогие, в производстве и маркетинг таких решений часто вложены десятилетия труда тысяч программистов и миллиарды 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

Кадастровая переоценка

— интервью —

Со сменой команды управленцев филиал ФГБУ «Федеральная кадастровая палата Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии» по Нижегородской области кардинально улучшил позиции по большинству показателей работы, в том числе в части электронных услуг. За счет чего и где произошел прорыв, рассказывает директор филиала Дарья ПРОНИКОВА.

— Ваше назначение состоялось в ноябре. Что показали первые месяцы работы?

— Мы провели полный аудит менеджмента качества. Результат оказался неоднозначным: по данным на октябрь 2015 года, филиал занимал место в седьмом десятке филиалов по стране. Причиной этому служили явно децентрализованные управленческие процессы, порой попустительская работа с документами, несистемная работа с кадастровыми инженерами. Нам удалось мобилизовать силы сотрудников филиала, установить партнерские отношения с многофункциональными центрами и кадастровыми инженерами. Мы наладили практику обучения кадастровых инженеров и сотрудников МФЦ и риэлторов, выстроили комплекс мер по материальному и организационному стимулированию сотрудников. Все это практически сразу нашло отражение в результатах нашей работы. Вообще, цель — создать такие условия, чтобы каждый сотрудник филиала видел за любым документом не только норму закона, но и проблему конкретного нижегородца, которую он может и должен решить.

— Как вы развиваете электронные услуги? Насколько активно

внедряется электронный документооборот и насколько он востребован?

— Это одно из наших приоритетных направлений. Согласно дорожной карте, принятой правительством РФ по развитию электронных услуг, в 2016 году органы кадастровой палаты должны оказывать не менее 50% своих услуг в электронном виде. Мы близки к этой цифре и продолжаем всячески популяризовать свои онлайн-возможности. Государственные услуги Росреестра признаны российскими пользователями лучшими в стране. Это действительно очень удобно не только для экономии времени на дороге — сроки обработки онлайн-заявок составляют пять дней, тогда как в окна приема — 10 дней.

Если говорить о цифрах, то наши показатели по электронным услугам уже очень красноречивы: например, количество онлайн-запросов о сведениях из государственного кадастра недвижимости (ГКН) от заявителей выросло с 25 тысяч в ноябре 2015 года до 35 тысяч в феврале 2016-го.

— Какие изменения произошли в онлайн-обслуживании?

— Мы приняли ряд мер, на мой взгляд основополагающих с точки зрения комфорта. Повысили уровень обслуживания в залах приема, оптимизировали систему электронной очереди, наладили систему информирования. Кроме того, теперь в каждом зале есть консультант, который при входе ориентирует людей, к какому именно специалисту нужно обратиться, где и как оплатить госпошлину. Во-первых, для получения интересующей информации теперь не нужно приезжать к нам — можно позвонить в справочную службу. Она появилась в декабре 2015 года, но уже доказала свою эффективность. Специалисты профильных отделов дают те-



ли-продажи недвижимости — в этом случае услуга не просто обеспечивает комфорт, но отчасти и безопасность сделки. На дистанционный прием и доставку документов выезжают не просто курьеры, а профильные сотрудники соответствующего отдела филиала. Это очень важно, так как специалисты владеют всей информацией, и в результате люди экономят время и деньги — ситуация, когда документы приходится переоформлять из-за ошибок, в случае с выездным обслуживанием исключена. Отмечу, что для ветеранов войны и инвалидов услуга бесплатна, а для остальных категорий мы не меняли цены, несмотря на кризис (1 тыс. руб. — для физических лиц и 2,5 тыс. руб. — для юридических лиц за прием документов и 500 руб. — 1,5 тыс. руб. — за доставку соответственно). — **Review.**

— Как строится работа кадастровой палаты с многофункциональными центрами?

— Сейчас возможность подать документы по нашему профилю через многофункциональные центры (МФЦ) есть во всех городах и районах области, хотя еще в конце года таких центров было не больше десятка. Фактически МФЦ как единое окно — это важное звено между нами и клиентами. Причем это еще и партнер, надежный и компетентный. Мы занимаемся обучением сотрудников МФЦ, ведущих прием документов, и с гордостью констатируем высокий уровень обслуживания. Людей, которые хотят прийти непосредственно в кадастровую палату, чтобы подать документы, так сказать, в «первые руки», становится все меньше. Кстати, во многих районах наши сотрудники перешли в МФЦ, что положительно сказывается на качестве нашей совместной работы.

Беседовала Людмила Аристова

Уроки экономии

— тенденция —

Бизнес реально начал учиться правильной бережливости. Экономить помогают облака, ПО с открытым кодом, ИТ-аутсорсинг.

Вадим Пестун, управляющий директор Accenture в России, говорит, что у большинства российских компаний еще есть запас мощности ИТ-инфраструктуры, который пока не до конца используется. В пример он приводит проект, в котором для крупной компании построили частное облако в стороннем ЦОДе, показав, сколько денег ушло бы на покупку своего железа и его обслуживание. «Это в чистом виде Capacity on demand (мощность по запросу. — **Review**), и у нас есть прекрасные примеры того, как можно сэкономить, переходя на модель потребления инфраструктуры как сервиса (IaaS)».

Борис Бобровников говорит, что помимо более активного перехода на облака заказчики предпочитают сохранять существующую инфраструктуру, лучше ее обслуживать для поддержания работоспособности систем. «Это главный тренд прошлого года, и, судя по всему, он продолжится в 2016-м», — рассказывает глава КРОК. — У нас есть заказчик, закупивший оборудование еще в 2004 году, который работает на нем до сих пор без сбоев только благодаря качественному сервису».

Вадим Пестун рекомендует подумать о сокращении персонала и об объединении центров обслуживания. «Во многих компаниях созданы такие подразделения, теперь их надо сделать более эффективными. — Они должны быть поставлены в такие условия, которые были бы похожи на некую конкурентную среду, чтобы у компании был выбор, как действовать и что выбирать».

По мнению Дмитрия Холкина, экономить нужно за счет снижения удельных затрат на поддержку ИС и аппаратного обеспечения, за счет применения более современных решений. «Современное оборудование позволяет решать задачи с большей производительностью, с меньшей энергоемкостью и при этом с более низкой совокупной стоимостью владения», — говорит он. Также он напоминает, что снижать затраты на персонал можно не за счет сокращения зарплат, а благодаря внедрению технологий и процессов, позволяющих добиться лучшей производительности. Здесь возможна передача некоторых функций в регионы или на аутсорс.

Мурат Маршанкулов предупреждает, что нельзя отказываться от проектов, способных повысить конкурентоспособность компании. Это не только ИТ-инфраструктура, но и адекватная модель управления ИТ-сервисами внутри каждого подразделения. Не стоит экономить на профессиональном консалтинге по проектированию и внедрению ИТ-решений. Финансовые риски, связанные с ошибками на этих стадиях, могут существенно превышать первоначальные затраты.

«В нашем случае в период интенсивного роста категорически нельзя экономить на внедрении новых решений, инновациях, техническом перевооружении. Это необходимо для достижения уверенных бизнес-результатов, поддержки непрерывности бизнеса, создания основы для конкурентного преимущества в перспективном развитии», — говорит Дмитрий Холкин. Вадим Пестун предлагает не конкурировать между собой компаниям, думать про объединение инфраструктуры, создание «дружественного кластера», предоставляющего ИТ-услуги. Все без исключения эксперты предупреждают, что нельзя экономить на информационной безопасности. Вадим Пестун считает, что в этой области ИТ-бюджеты надо увеличивать.

Светлана Рагимова