

# «ОБНОВЛЯТЬ ИНОСТРАННЫЙ СОФТ УЖЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕТ: БИЗНЕС ПЕРЕХОДИТ НА РОССИЙСКИЕ IT-ПРОДУКТЫ»

ЧТОБЫ ЛИДИРОВАТЬ НА РЫНКЕ IT, НЕДОСТАТОЧНО ИМЕТЬ ХОРОШИЙ ПРОДУКТ, МАКСИМАЛЬНУЮ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И НЕВЫСОКУЮ СТОИМОСТЬ. ЗАКАЗЧИКАМ ТРЕБУЮТСЯ ПОЛНОЦЕННАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА, ДОСТОЙНОЕ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ IT-РЕШЕНИЙ, УБЕЖДЕН АЛЕКСАНДР НОВОЖИЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «АЙТИ БАСТИОН».

ТАТЬЯНА КРАМАРЕВА

**BUSINESS GUIDE:** Насколько велик рынок российского программного обеспечения (ПО)? Есть ли возможности для его развития?

**АЛЕКСАНДР НОВОЖИЛОВ:** Да, рынок российского ПО велик, и немалую долю заказчиков отечественного софта составляет госсектор. Даже официально коммерческие компании («Роснефть», «Газпром» и т. д.), принадлежащие государству, имеют обязательства в рамках программы по импортозамещению. И если поначалу требования о переходе на российское ПО были расплывчатыми и достаточно мягкими, то с каждым годом они становятся все более жесткими. Так что в последнее время даже компании, которые до известных пределов пренебрегали этими требованиями, ориентированы именно на российский софт. Кроме того, большие объемы ранее закупленного импортного ПО со временем требуют замены: заканчивается срок поддержки, появляются новые версии, обновляются требования со стороны информационных систем к различному программному обеспечению. Обновлять иностранный софт уже возможности нет: бизнес переходит на российские IT-продукты, что способствует дальнейшему росту рынка. И это не только общестемное, но и специальное ПО. Соответственно, рыночный потенциал огромен.

**BG:** А каковы преимущества и недостатки отечественного программного продукта перед зарубежным?

**А. Н.:** Начну с недостатков: они очевидны. Российский софт еще объективно недостаточно зрелый. Написать в короткие сроки с нуля мощный программный продукт, аналогичный тому, который создавался годами и десятилетиями и в отношении которого нарабатывался опыт и разработки, и эксплуатации, — задача трудоемкая, если не невозможная. Российское ПО страдает от того, что в нем не хватает каких-то опций, функциональных возможностей, которые присутствуют в иностранном ПО и работают, если не идеально, то очень хорошо. В отечественных разработках какие-то опции пока вообще отсутствуют, какие-то работают не без сбоев. Так что незрелость — основной недостаток отечественного ПО.

Но есть и достоинства. Во-первых, это более оперативная техническая поддержка — без передачи данных за рубеж, без языкового барьера. Во-вторых, зарубежные программные продукты разрабатывались годами, и в них следовало соблюдать преемственность версий, обратную совместимость. Соответственно, как выражаются инженеры, «под капотом древнее колдовство»: уже никто не помнит, как это было написано. Избавиться от этого «древнего



ПРЕСС-СЛУЖБА «АЙТИ БАСТИОН»

колдовства» очень сложно, если не невозможно: тогда это уже будет другой продукт. А российские разработчики избавлены от багажа десятилетий, так что новый код может быть написан по новым нормативам и технологиям и будет современным, более эффективным, более быстро, а иногда более надежно работающим и масштабируемым. Многие разработчики иностранного ПО сталкиваются с тем, что переход на многоядерные процессоры с масштабируемыми задачами осуществить крайне сложно. Наши разработчики сейчас пишут с чистого листа и могут изначально ориентироваться на самые современные технологии. Пожалуй, это основное достоинство российского ПО.

**BG:** Как российское законодательство поддерживает IT-рынок? Насколько возможно реализовать на практике принцип импортозамещения в вашей сфере?

**А. Н.:** Законодательно определен ряд преференций при закупках отечественного ПО как для заказчиков, так и для компаний-производителей. Это меньшие отчисления в социальные фонды, меньший налог на прибыль. Государство действительно делает серьезные шаги по повышению конкурентоспособности российских IT-компаний, в первую очередь разрабатывающих ПО, и это действительно помогает бизнесу, поскольку в подобных компаниях основная финансовая нагрузка ложится на фонд оплаты труда.

**BG:** Насколько полно можно реализовать на практике принцип импортозамещения в вашей сфере?

**А. Н.:** Если говорить на примере «Айти Бастиона», то наша сфера довольно раз-

мытая: это и обеспечение информационной безопасности, и IT, и автоматизация управления технологическим процессом. В сегменте АСУ ТП наши продукты интегрированы с рядом отечественных разработок. Безопасные автоматизированные системы управления технологическим процессом сегодня возможны на основе отечественных решений, нашего продукта в том числе.

В плане информационной безопасности благодаря усилиям государства в целом и Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) в частности обеспечивающие ее отечественные продукты появляются уже достаточно давно. Я имею в виду антивирусные программы, системы контроля съемных носителей. Существуют, в том числе, и встроенные средства безопасности, разграничения доступа (в той же Astra Linux — по сути, основной на сегодня отечественной операционной системе).

В плане информационных технологий ситуация сложнее. Поменять операционную систему с условной Windows, к которой все десятилетиями привыкали, даже на уровне рядовых офисных пользователей «по щелчку» не получится. Хотя бы потому, что потребуется переквалификация кадров: пользователи должны научиться работать с другой операционной системой, другими офисными пакетами. А если экстраполировать задачу на уровень больших тяжелых систем, то, к примеру, до сих пор нет безусловной отечественной системы управления базами данных (СУБД), которая могла бы выступать «в одной категории» с Oracle или Microsoft. Эта задача масштабная, и она будет решаться долго.

Это справедливо и для аппаратного обеспечения, «железа»: серверов, сетевого оборудования. Традиционно мы в этом направлении отставали. Изначально — потому что не было технологий, затем — потому что было экономически невыгодно вступать в конкуренцию с электроникой иностранного производства: проще было закупать их продукцию. Сейчас процесс производства собственного «железа» и элементной базы активизировался, но перемены в этой сфере также не из разряда быстрых.

**BG:** Какие опции систем контроля и обеспечения безопасности сегодня наиболее востребованы? Какие сценарии нужны заказчикам?

**А. Н.:** Сегодня уже всем понятны традиционные средства безопасности. И даже PAM-системы (Privileged Access Management, управление привилегированным доступом. — **BG**) уже входят в круг основных интересов заказчиков. Что касается опций и сценариев, то в первую очередь интересует автоматизация. Заказчику нужна автоматизация в сфере IT, потому что решать все возникающие вопросы собственными кадрами становится все сложнее. Российский рынок систем централизованного управления процессами неслучайно переживает бурное развитие. Эти продукты позволяют более или менее автоматизировать ежедневные (рутинные) процедуры. Все более востребованы экспертные системы, которые автоматически отслеживают определенные процессы, могут делать самостоятельные выводы, а иногда даже предлагать варианты решения в связи с конкретной ситуацией, изменением параметров среды. На первый план выходят системы искусственного интеллекта, способные анализировать разнородную информацию и реагировать на изменения самостоятельно. В требованиях заказчиков пока это отражается не так уж часто, но интерес вызывает.

**BG:** Какие вы ставите задачи перед собой?

**А. Н.:** Важная для нас задача — выход на международный уровень. Один из наших продуктов высоко котируется на международном рынке, уже заключены первые контракты. Ставим перед собой также задачу расширения функционала, повышения полезности этого продукта для заказчика, его утилизации, его возможностей. Наконец, «Айти Бастион» разрабатывает экосистему, которая позволит закрыть максимум востребованных заказчиков в сфере IT и информационной безопасности с помощью наших продуктов. ■

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ —  
WWW.KOMMERSANT.RU