

«ВСЕ ХОТЯТ ПРИОБЩИТЬСЯ К МАГИИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА» О ПОТРЕБНОСТЯХ КРУПНОГО БИЗНЕСА И КОМПАНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЯХ — АНАЛОГАХ ЗАПАДНЫХ ВЕНДОРОВ, ПЕРСПЕКТИВАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК СИСТЕМ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ПРОДУКТОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ АЛЛЕ МИХЕЕНКО ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ДИДЖИТАЛ ДИЗАЙН» АНТОН ВАРФОЛОМЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Основной тренд в ИТ-отрасли прошлого года — это импортозамещение цифровых продуктов западных вендоров, ушедших с рынка. Какие продукты, используемые госсегментом, крупным бизнесом необходимо было заменить?

АНТОН ВАРФОЛОМЕЕВ: Надо подчеркнуть, что у госсектора и у корпоративных заказчиков существенно отличаются потребности в импортозамещении. Более пяти лет законодательные регламенты подталкивали компании госсектора к импортозамещению ключевых систем. Сегодня все используемые прикладные решения представлены отечественными разработчиками. Например, система электронного документооборота и иные ГИС (государственные информационные системы) либо находятся в реестре отечественного ПО, либо выполнены под заказ непосредственно для компании. Сейчас для госзаказчиков актуальна задача импортозамещения системного характера — например, операционные системы, системы управления базами данных, офисные пакеты и так далее.

Для коммерческих клиентов проблема замещения продуктов западных вендоров остро встала именно в прошлом году. Прежде всего, она была связана с облачными решениями, которыми пользовались по подписке. Приведу аналогию на примере нашей компании. Мы активно пользовались облачным инструментом видеоконференцсвязи (ВКС) от Microsoft. С введением санкций и уходом компании с российского рынка первое, что попало под запрет, — это доступ к этим облачным сервисам. Нам пришлось в срочном порядке искать отечественные аналоги и переходить на них.

BG: В перспективе какие задачи будут решать ИТ-компании?

AB: Тренд на импортозамещение, безусловно, сохранится. Из интересных задач — это разработки систем с применением искусственного интеллекта. Несколько лет назад был всплеск интереса к блокчейн, который перешел в управляемое русло. Аналогичный «хайп» сегодня мы наблюдаем в области искусственного интеллекта. На западном рынке появляются ChatGPT и прочие системы, все хотят приобщиться к этой магии. Думаю, что в дальнейшем существенный объем проектов будет приходиться на долю искусственного интеллекта.

Наша компания тоже не остается в стороне: последние три года мы занимались разработками в этой области. В прошлом году выпустили пробный продукт — систему SumMeet, которая позволяет составить протокол совещания благодаря ИИ. Это не просто стенограмма совещания, а краткая выжимка из основных реплик спикеров, которую составляет нейросеть. Спрос на этот продукт мы увидели, и, надеюсь, в ближайшие месяцы будут заключены первые договоры на данный продукт.

Еще один тренд — это работа российских разработчиков на экспорт технологий, продуктов в так называемые дружественные страны Азии, Африки, Южной Америки и так далее. Сегодня много подобных инициатив озвучивается в рамках ассоциации «Руссофт», в которую входит и наша компания.

BG: Какие ваши продукты приобрели актуальность в качестве альтернативы западным цифровым решениям?

AB: В 2022 мы увидели всплеск интереса к программному обеспечению АВАКОР — платформенному решению класса GRC для автоматизации внутреннего аудита, внутреннего контроля, а также процессов



АЛЕКСАНДР КУРЖКОВ

управления рисками, потому что ряд западных вендоров, предоставляющих похожий функционал, но из облака, ушли из России. Еще один продукт — «Ареопад» — предназначен для автоматизации работы коллегиальных органов, советов директоров. Импортные аналоги были доступны по подписке. Но когда ее отключили, клиенты потянулись к нам. Наш продукт внедряется локально и не зависит от импортной составляющей. Также у нас вышло два новых знаковых продукта. Первый следовал тренду импортозамещения — это приложение «Мобильное рабочее место руководителя» под отечественную операционную платформу «Аврора». Ранее у нас существовали аналогичные продукты под платформу iOS и Андроид, но госзаказчики больше не имеют возможности пользоваться этими операционными системами. Второй продукт — «Автоматизированное рабочее место обходчика» — попытка закрепиться в новой для нас области промышленной безопасности. Ряд отраслей обязаны регулярно проводить осмотры тех или иных конструкций на производстве, элементов трубопроводов. Такие задачи есть, например, у компаний, занимающихся транспортировкой нефти, газа по трубопроводу. Приложение позволяет повысить качество таких обходов и ремонтных работ и своевременно отслеживать параметры оборудования и участков работ.

BG: В прошлом году многие компании говорили о необходимости продуктов в области информационной

безопасности (ИБ). Как вы оцениваете рынок этих продуктов и есть ли в ваших планах развитие данного направления?

AB: Продукты и системы, используемые внутри организаций для контроля и предотвращения утечек, для защиты периметра компании от атак, представлены в реестре ПО. Недостатка нет. У нас есть отдельное направление в компании, которое занимается задачами в области ИБ. Профильное наше направление — это решение задач консалтинга. Заказчикам же мы помогаем правильно спроектировать систему ИБ, но включаем в нее не собственные продукты, а решения партнеров компании — Positive Technologies, Kaspersky и других известных по России вендоров.

Косвенно к ИБ можно отнести нашу линейку продуктов, направленных на защиту мобильных приложений. Например, почта или календарь. Госзаказчики и компании, уделяющие большое внимание задачам ИБ, хотят иметь доступ к почте на мобильных устройствах, но в таком случае нужно, чтобы алгоритмы шифрования, трафика и его хранения на телефоне соответствовали ГОСТу. А стандартное приложение на Android и iOS не подходит под эти параметры. Мы создали аналоги, и наши заказчики сейчас этим активно пользуются.

BG: В прошлом году компания заключила соглашение со «Сбером» о партнерстве в реализации проектов. Есть ли уже результаты сотрудничества?

AB: Мы заключили партнерский договор с Strategy Partners — дочерним предприятием «Сбера». Одна из

ключевых компетенций компании — консалтинг в области цифровой трансформации. С помощью современных информационных технологий компания помогает бизнесу быть более эффективным, а технологические процессы сделать более оптимальными за счет автоматизации. В рамках сотрудничества реализуется несколько проектов на разной стадии проработки. Один, можно сказать, состоялся. Мы разработали и внедрили решение для учета и мониторинга осветительного оборудования в теплицах агрохолдинга «Выборжец». Благодаря системе предприятие сможет экономить до 10% в год затрат на оборудование, а также увеличить урожайность за счет отслеживания, своевременной замены и контроля процента негорящих световых точек.

BG: С какими кадровыми проблемами сегодня сталкивается компания? Есть ли релоцировавшиеся сотрудники, с кем продолжается сотрудничество?

AB: Много компаний в ИТ-сфере столкнулись с проблемой релокации сотрудников. Больше всего она «зацепила» компании, у которых были заказчики из европейских стран и США, и ситуация их вынудила практически полностью релоцировать свой персонал. Нашу компанию это не сильно задело, так как большинство наших клиентов — внутри России. Но даже нас не обошла эта проблема. Если брать средний интегральный показатель по отрасли, то уехало за границу от 5 до 10% сотрудников. Мы работаем с госзаказчиками и крупным бизнесом, у которых жесткие ограничения на доступ к критической инфраструктуре, поэтому не можем позволить сотрудникам работать удаленно из другой страны с клиентом напрямую. По этой причине с частью специалистов мы попрощались, с частью перестроили работу на выполнение внутренних задач компании. Сейчас таких не более 5%.

BG: Хватает ли высококвалифицированных кадров и есть ли потребность в «юниорах»?

AB: Кадровый дефицит талантливых людей в прошлом году стал ощущаться сильнее из-за релокации. В целом тенденция нехватки специалистов наблюдается на рынке более восьми лет. Ежегодно растет стоимость услуг ИТ-работников, все тяжелее найти квалифицированного человека. Если сегодня архитектор или инженер вывесит свое резюме, то через неделю он будет отбиваться от предложений и диктовать свои условия.

Также мы видим дефицит в области менеджерского состава (руководители проектов, руководители разработки, руководители подразделений и так далее). С точки зрения технических кадров (разработчики, инженеры по тестированию и пр.) ситуация не столь драматична. Сейчас действительно идет перекося в сторону предложений людей, закончивших ИТ-курсы, но мало кто из работодателей хочет принимать их в штат. Ведь потребуется время, усилия и средства, чтобы «дорастить» человека до специалиста. Обычно на это уходит около года.

BG: Учитывая возрастающий спрос на ваши продукты, насколько удалось компании улучшить финансовые показатели?

AB: Тематика импортозамещения позволила нам чувствовать себя на рынке лучше, чем это было раньше, поскольку лавинообразно возросший спрос позволил реализовать ряд новых проектов. По итогам 2022 года мы нарастили выручку примерно на 30% по сравнению с предыдущим годом. В денежном выражении показатель превышает 1,5 млрд рублей, что мы расцениваем как хороший результат. ■