

РОМАН ДЗВИНКО: «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В IT И ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ШАНТАЖ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА»

Российские компании сегодня активно ищут замену иностранному программному обеспечению среди отечественных вендоров. Ведущие позиции занимают IT-компании, начавшие разрабатывать аналоги западных решений еще до санкций. Об импортозамещении программных решений в России, а также о том, почему нежелательно легализовать пиратское ПО, Business Guide побеседовал с исполнительным директором НПЦ «БизнесАвтоматика» Романом Дзвинко.

BUSINESS GUIDE: Какова нынешняя ситуация на IT-рынке в России в части использования западного софта? Какие риски несут компании, использующие нелегальное программное обеспечение?

РОМАН ДЗВИНКО: Большинство компаний в России продолжают использовать западный софт либо нелегально, либо полужуридически, что связано с необходимостью обхода иностранных санкций и поиска различных механизмов покупки лицензий. Ранее компании имели возможность продлевать лицензии на западное ПО, но с этой осени продление стало недоступным. Кроме того, возникла проблема лицензионного шантажа со стороны ушедших вендоров. Это создает риск для российских компаний, так как в случае отзыва лицензий вся их инфраструктура может перестать функционировать, что приведет к полной парализации системы, основанной на западном софте. Большие промышленные предприятия и холдинги могут потерять все в один день после отзыва лицензий как аппаратной, так и программной инфраструктуры.

Мы находимся в ситуации, когда легально импортные лицензии не купить, а продлевать текущие нет возможности. Исходя из этого, если в 2023–2024 годах компания хочет быть уверенной в том, что ее деятельность не остановится в любой момент, необходимо вкладываться в собственную независимую инфраструктуру и отечественное ПО. Это позволит обеспечить функциональность внутренних процессов и поможет создать крепкий фундамент с перспективой для будущего.

BG: В мае прошли слухи о возможной легализации пиратского ПО. Как вы к этому относитесь?

РОМАН ДЗВИНКО: Это нивелировало бы весь многолетний вклад в развитие отечественных технологий и нанесло бы колоссальный ущерб на уровне всех секторов экономики. Безусловно, для участников IT-рынка принятие подобных мер могло бы обернуться потерей сотни миллиардов рублей. С высокой степенью вероятности это привело бы к полному исчезновению доли российского программного обеспечения и услуг в коммерческом секторе ввиду неравных условий конкуренции со стороны бесплатного или более дешевого пиратского ПО.

Стремление компаний к экономии за счет использования нелегальных программных продуктов подвергает риску как сам бизнес, так и простых пользователей. Среди негативных последствий — вероятность заражения компьютерной сети предприятия и утечка персональных данных пользователей.

В текущем году зафиксировано резкое увеличение количества масштабных утечек данных у российских компаний. В связи с этим принимаются новые поправки в законодательстве, например, в сентябре кабмин поддержал введение оборотных штрафов за повторную утечку персональных данных.

BG: Вы думаете, иностранные вендоры отслеживают использование своего ПО?

РОМАН ДЗВИНКО: Есть мнение, что иностранные вендоры не заинтересованы в соблюдении санкционной политики США в отношении России, по слухам, даже сами



НПЦ «БИЗНЕСАВТОМАТИКА»

предлагают продлевать подписку крупным организациям. В апреле Microsoft был оштрафован на \$3 млн за продажу программного обеспечения российским фирмам, попавшим под санкции. Согласно уведомлению OFAC, штрафы были наложены в связи с тем, что Microsoft не смог проконтролировать процесс «перепродажи» ПО и услуг компании через сторонних партнеров. Крупным иностранным вендорам невыгодно продолжать работать в России под таким напором, учитывая, что для многих компаний наш рынок не является крупным. Например, доля выручки немецкого производителя SAP в России и СНГ в 2022 году составляла всего 1,7% его мирового дохода.

BG: Какие возможности открываются перед российскими IT-компаниями в связи с растущим спросом на импортозамещение решений? Как изменения на рынке заказной разработки повлияли на процессы в вашей компании?

РОМАН ДЗВИНКО: Компании активно ищут замену иностранным программным решениям среди отечественных вендоров специализированной разработки ПО. Те, у кого нет возможности на покупку защищенных, аттестованных enterprise-решений, стремятся оптимизировать свои ресурсы, переходя в облака, жертвуя частью функционала.

Крупный бизнес не может рисковать своей эффективностью, поэтому все чаще обращается к заказной разработке. Мы системообразующее предприятие, нашими основными заказчиками выступают госсектор, но за последний год у нас значительно возросло количество и коммерческих проектов: примерно на 20%. Основной спрос идет на замещение импортных продуктов и услуг, таких как системы бизнес-аналитики, No-code-платформы, системы управления проектами и другие.

Наши решения остаются одними из ведущих на рынке российского ПО благодаря тому, что долгое время мы сосуществовали в жестких конкурентных условиях с иностран-

ными вендорами. Мы основываемся на западных методологиях и разрабатываем продукты, которые адаптированы под отечественную специфику без потери функционала. В результате заказчик получает продукт, превосходящий западные аналоги по качеству, эргономике, инструментарию и многим другим факторам.

BG: Ваша компания — отечественный пионер внедрения технологии No-code. Расскажите о ее специфике.

РОМАН ДЗВИНКО: С появлением No-code практически вся разработка систем для автоматизации предприятий происходит на «кончиках пальцев» аналитиков. Современные платформы, в том числе наша No-code-платформа Visary, обладают широкими возможностями настройки, что существенно сокращает сроки реализации проектов, при этом позволяет соблюдать критерии по отказоустойчивости и надежности систем.

BG: Какие продукты и услуги в настоящее время наиболее востребованы на рынке?

РОМАН ДЗВИНКО: Несмотря на то, что наша компания в основном специализируется на заказной разработке, мы получаем все больше заявок на замену иностранных облачных сервисов. В наше время облачные платформы становятся

все более популярными среди малого и среднего бизнеса в России. Переход на них позволяет им сэкономить ресурсы и избежать необходимости приобретения дорогостоящего оборудования.

Исследования показывают, что уже к 2025 году 85% компаний планируют перейти на SaaS-технологии, а 55% компаний уже используют облака для размещения своих IT-систем. Раньше многие предпочитали популярные иностранные сервисы, такие как Jira, Power BI. Но теперь этих сервисов нет, а существующие российские решения не соответствуют требованиям современного бизнеса.

BG: Какая стратегия у компании по развитию IT-решений?

РОМАН ДЗВИНКО: В связи с растущим запросом на импортозамещение облачных сервисов мы приняли коллегиальное решение о разработке собственной облачной платформы под названием Visary Cloud. Это будет не просто замена иностранным сервисам, а инновационный продукт, которого еще не было на российском рынке облачных услуг. В основу сервиса лягут наши зрелые промышленные решения, уже зарекомендовавшие себя среди крупных клиентов. Мы уже определили «дорожную карту», в рамках которой будут постепенно внедряться обновления существующих и выпускаться новые модули Visary, а также будет происходить их последующий перенос в облачные версии. Более того, облачные модули также будут содержать No-code-компонент для быстрой настройки системы под специфику заказчика.

В ходе модернизации мы уже обновили и расширили функциональность системы управления бизнес-процессами Visary BPM и аналитической платформы Visary BI, а также вывели на рынок новый модуль по управлению задачами Visary Tracker.

ВАСИЛИСА МОТОВА

На правах рекламы