

03 ноября 2023

Смена вектора: госсектор и стратегия импортозамещения в ИТ

Российские госструктуры можно назвать флагманом на пути к импортозамещению в ИТ, цифровому суверенитету и укреплению независимости страны. Процесс перевода ИТ-инфраструктуры на отечественные рельсы продолжается уже несколько лет, но в последние годы, в свете принятия соответствующих решений руководством страны, мы наблюдаем действительный взлет российских информационных технологий, который был бы невозможен без готовности государственных структур и предприятий критической информационной инфраструктуры к переходу на отечественные ИТ-решения. Но готовы ли сами российские разработчики к импортозамещению?

На ИТ-рынке присутствует множество компаний, способных предлагать высококачественные продукты и услуги, отвечающие потребностям госсектора. Рынок продолжает развиваться и расширяться, активизируется работа в сфере инноваций и разработок. В последние годы наблюдался значительный рост количества стартапов в области ИТ, что способствует повышению конкуренции и качества предлагаемых продуктов и услуг. Однако, чтобы стартап дорос до уровня Microsoft, SAP или Oracle, требуется не один десяток лет, и на этом пути обязательно встретится множество препятствий и подводных камней, каждый из которых может оказаться



роковым.

СОЗРЕЛИ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА

«Готовность — это статическая точка, тогда как цифровизация — это динамический процесс. Импортзамещение было, есть и будет продолжаться. В 2023 году госсектор получил возможность закупать как оборудование от российских производителей из госреестров для выполнения требований регуляторов, так и решения на основе перспективных технологий и лучших мировых практик. Они не из официальных списков, но оптимальны для решения ряда задач в области цифровизации, — отмечает Роман Гоц, генеральный директор компании DataPy. — Если говорить про аппаратное обеспечение, на ИТ-рынке пока сохраняются пробелы. Во-первых, нужно удовлетворить текущий спрос, порождаемый в том числе требованиями регуляторов на реестровое оборудование. Во-вторых, состав реестров пока не полностью отвечает как текущим задачам заказчиков, так и их планам на перспективу. При этом госзаказчикам нужны готовые комплексы, которые можно легко и быстро внедрить в процессы. Соответственно, в следующем году ожидаем взрывной рост спроса на готовые ПАКи, в которых программное и аппаратное обеспечение работают совместно без каких-либо сложностей и поддерживаются у заказчика из единой точки».

По мнению Алексея Хмельницкого, генерального директора компании RooX, готовность замещать западные продукты для госсектора у российских



компаний высока, но необходимо учитывать один момент. «До сих пор предпочтительным вариантом внедрения было развертывание того или иного продукта в рамках одного ведомства или организации. Однако современные требования к обеспечению безопасности делают подобный подход крайне дорогим для тех продуктов, которые используются массово, — беспрецедентный еще 10 лет назад уровень безопасности нужно обеспечить для инсталляции в каждом отдельном учреждении. И например, на западном рынке, в том числе из-за высокой совокупной стоимости, развитие продуктов для госсектора повернулось в сторону облачных сервисов. Предпосылки к этому появились и в России. Примеры — Госключ и ГосТех», — отмечает он.

Наталья Данковцева, технический директор АО «Цифровые платформы и решения Умного Города» (входит в АО «Русатом Инфраструктурные решения», ГК Росатом), готовность есть, но она носит лоскутный характер. «Действительно, уже существуют крупные решения и даже целые крупные платформы от зарекомендовавших себя надежных поставщиков. Уже есть на что опереться. Но, если в целом взять нашу потребность, от рядовой разработки до окончательной сборки систем, то недостает решений для ежедневной реализации наших сетевых вопросов. Например, не хватает инструментов для разработческого блока, а именно бизнес-процессов управления разработки, контроля ее качества. Конечно, уже есть определенные целевые платформы, которые можно использовать как основание для разработки будущих систем. Но в целом мы, безусловно, еще на пути к импортозамещению. И сейчас нужно еще больше внимания уделять инструментам. Да, они не в полной мере монетизируются, но без них мы не придем к импортозамещению», — заключает эксперт.

НАШЕ — НЕ ХУЖЕ

Качество и функциональность российских ИТ-продуктов сравнимы с западными. Сделать однозначные выводы сложно, так как многие факторы определяют успех ИТ-продукта — соответствие требованиям потребителей, наличие нужных уникальных функций, надежность, цена и т. д.

«Отечественные операционные системы и прикладное ПО по функциональности, производительности и удобству использования не уступают зарубежным решениям. А в ряде случаев и превосходят их — и это мнение не разработчиков, а потребителей, которые уже используют российский софт в повседневной деятельности», — считает Григорий Сизоненко, генеральный директор компании «ИВК».

«Технологическая яма существует с момента отказа от собственных технологий и производств. Мы никогда не сможем ее преодолеть своими внутренними ресурсами. Чтобы наработать опыт, нужно иметь огромный объем реализации. Сейчас мы замкнуты на своих внутренних решениях и работаем с технологиями настоящего, — добавляет Евгений Доможиров, генеральный директор компании Cescsa. — Да, они достаточно функциональны и способны удовлетворить текущие потребности, но перспективные задачи мы не закроем. Все дело в сложившейся парадигме ИТ-рынка. На сегодняшний день ИТ-компании работают, исходя из потребностей заказчика, и удовлетворяют их потребности, а не развивают

свои компетенции».

Специфика СЭД/ЕСМ всегда формировала заметный объем российских ИТ-продуктов для госсектора. На текущий момент российский ИТ-продукты легко могут заменить западные, обладая зачастую лучшими потребительскими характеристиками и меньшей стоимостью владения.

«По качеству современные российские продукты не уступают западным: у них аналогичные показатели надежности, эффективности, удобства использования и установки, совместимости. По функциональности нам еще есть над чем работать и куда развиваться. Для полного замещения понадобится чуть больше времени — вопрос года или двух лет. Во многом сроки зависят и возможностей заказчика и разработчика: от размера бюджетов, наличия ресурсов», — соглашается с коллегами Сергей Радченко, директор по развитию бизнеса компании Hopper IT.

ТРУДНОСТИ ВЫБОРА: СЕКРЕТЫ И СОВЕТЫ

Несмотря на общий высокий уровень качества российского ПО, грамотный выбор производителя и продукта остается сложной задачей. Необходимо учесть множество факторов, среди которых функциональные возможности продукта — отнюдь не единственный. Нужно принять во внимание репутацию разработчика, наличие адекватной и качественной технической поддержки, интеграционную составляющую, соответствие требованиям российского законодательства и многое другое. «По каждому типовому

направлению государственной деятельности уже есть готовые импортозамещенные решения, — комментирует Дмитрий Сагалаев, партнер компании «Лига Цифровой Экономики». — Надо смотреть на масштаб, так как региональное решение может не потянуть нагрузку на федеральном уровне, учитывать возможности кастомизации под оргструктуру и другую специфику заказчика, актуальность стека технологий. Нетиповые решения сейчас предлагается реализовывать на платформе ГосТех, где стандартизирован стек технологий и методология реализации проектов».

Помимо анализа функциональности ИТ-решений, особое внимание нужно уделять стратегии развития поставщика ПО и дорожной карте развития продукта. Нередки ситуации, когда функциональность решения требует доработки, но из-за горящих сроков внедрение начинается раньше. Также можно рекомендовать заказчику знакомиться с рынком доступных специалистов по конкретной платформе или решению: часто дефицит узкоспециализированных кадров становится основным риском в реализации проекта по импортозамещению.

Константин Смирнов,
коммерческий директор департамента аналитических
решений ГК «КОРУС Консалтинг»

«При выборе поставщика программных продуктов имеет смысл смотреть на ранее реализованные проекты, причем необязательно относящиеся к госсектору. Кроме того, необходимо внимательно ознакомиться с дорожной картой дальнейшего развития продукта и оценить скорость продвижения. Рекомендую также при возможности посмотреть на команду поставщика и ключевых лиц, которые отвечают за то, каким будет продукт через несколько лет», — добавляет Сергей Чуканов, генеральный директор компании SimpleOne.

Наталья Данковцева («Русатом Инфраструктурные решения») сравнивает процесс выбора поставщика ИТ-решения с приемом в штат нового сотрудника. «Можно провести сто собеседований и не найти ни одного человека, а можно найти и промахнуться, — объясняет она. — Разговаривая с потенциальными кадрами, HR, опираясь на свой опыт, может отличить подходящего специалиста от неподходящего. Когда ты работаешь с поставщиком, тебе нужно то же самое. «Разговаривая» с продуктом, нужно иметь такой же опыт, чтобы уметь отличить качественное производство, настоящее, способное выдать продукт и поддерживать его, от некоторых кандидатов, скорее декларирующих эти свойства, но «под капотом» продуктов и производств не имеющих. Реальных производств в России не так много, как может показаться. И, находясь в корпоративной среде и беседуя компании, зачастую возникает довольно большая претензия к рынку и малочисленности производств. Поэтому отбирать приходится, используя весь уровень квалификации, подробно и дотошно спрашивая, как выстроено производство, как оно работает, как выглядит продукт, как выдерживает

промышленную эксплуатацию и т. д. И, к сожалению, для того чтобы оценить весь этот цикл, нужна очень высокая квалификация».

«Как и в любом бизнесе — лицам, принимающим решения, и отдельно тем, кому предстоит тесно взаимодействовать, попить вместе кофе. Убедиться, что поставщик критически оценивает себя, хочет и может идти с клиентом по технологии дизайн-мышления, готов слышать и адаптировать свое решение по ходу внедрения. Не мучить его формальными условиями тендера, признать риск удвоения бюджета и сроков — это норма, признак качества, а не саботаж», — считает Демид Голиков, генеральный директор компании «АРБ Про».

Отличаются ли критерии выбора российского поставщика от выбора западного, что было актуально еще два-три года назад? «При выборе российского поставщика следует отдельно оценивать, насколько ИТ-продукт зависит от западных разработок или лицензий, чтобы не оказалось, что под маской российского продукта скрывается та же западная разработка, но под другой вывеской», — замечает Раис Ахьямов, директор продукта ELMA365 ESM, компания ELMA.

«В первую очередь в наше время мы уже вычеркиваем терминологию «выбор западного или российского решения». В условиях максимального роста системных рисков и неопределенности в мире меняется парадигма функционирования самого мирового экономического пространства. В стране практически не остается смешанных или западных компаний, и их отраслевых производств, и сервисов. То есть фактически коренным образом

поменялся и российский внутренний бизнес-ландшафт. Большую долю на российских рынках заняли предприятия, которые попали в разряд критических производств с требованиями внедрения только российского ПО. На российскую экономику продолжает давить воздействие и эффекты от тотальной западной санкционной политики. По сути, идет формирование и новых критериев выбора российских ИТ-решений уже в отсутствие западной конкуренции, когда отечественные поставщики разом банально существенно увеличили стоимость своих продуктов, а также внедрение проектных решений, не предлагая порой уникальности или решения с урезанной функциональностью», — подчеркивает Андрей Крехов, директор по специальным программам компании ICL Services.

Если два-три года основным критерием требований к российским решениям была цена с потерей в качестве, ограничением функционала, то теперь с повышением цены и без широкой альтернативы со стороны западных предложений возросли требования к более глубокой адаптивности решения к собственным процессам, возможности добавления и влияния на бизнес ценности самого предприятия, а не только на автоматизации бизнес-процессов.

«Мы готовы платить, но ваше решение должно дать нам больше именно с позиции бизнес-эффектов, где заказчиком решения выступает не только ИТ-

служба предприятия, но и центры развития бизнеса», — заключает эксперт.

«Критериев больше за счет того, что отобрать производства, пока еще не зарекомендовавшие себя, сложнее. Когда мы берем классическое произведение литературы, мы понимаем, что с XVIII века оно прошло все формы испытаний. И это хорошо. Когда мы берем современное произведение какого-нибудь ныне живущего автора, то к нему логичный вопрос: действительно ли это качественная фактура с точки зрения литературы? То же самое и с системами. Они еще незрелые, они еще не показали себя, не смогли себя зарекомендовать на горизонте хотя бы 10–15 лет. В крупных компаниях выбор раньше был намного проще: все платформы уже созданы, оставалось лишь определить хорошего, как правило, международного поставщика. Все они были сертифицированы, имели на борту проектное управление, имели школы обученных подрядчиков. Сейчас такой роскошной машины мы лишились. Ты выходишь на рынок, у тебя два десятка предложений, и ты точно начинаешь профессионально выбирать хорошую историю. При этом критерии стали более «мелкодисперсными» и пока еще требуют внутри корпорации довольно сильных экспертов», — уверена Наталья Данковцева («Русатом Инфраструктурные решения»).

ИНТЕГРАЦИЯ РЕШАЕТ ВСЁ

Грамотный выбор ИТ-решения для госсектора — это еще не гарантия успеха. При интеграции государственных ИТ-сервисов могут возникнуть различные барьеры, как организационные, так и технологические. «Барьеры —

популярная история российского ИТ-рынка, — комментирует Роман Гоц (DataPy). — И здесь важно помнить: чтобы бизнес развивался, с ним нужно вести диалог и направлять развитие рынка в сторону перспективных технологий. Вместе с этим рынок не должен быть зажат требованиями настолько, чтобы региональный госзаказчик не смог ничего купить, потому что боится что-нибудь нарушить. Вот пример. Когда на рынке появляются льготы для аккредитованных ИТ-компаний, это стимулирует рынок и все больше компаний идет в сторону ИТ. При этом процедура получения льгот и аккредитации постоянно меняется. В результате ИТ-компания вполне может месяцами заниматься одним оформлением бумаг, что, конечно, не идет на пользу технологическому прогрессу».

«Если государственная структура готова к цифровизации, то она заинтересована в организации максимально комфортных условий и нивелировании всех барьеров. В последние несколько лет Минцифры работает над тем, чтобы убрать все формальные барьеры для прохождения того или иного софта к государственному конкурсу. С технической точки зрения тоже сложно говорить о каких-то преградах. Есть обоснованные требования по интеграции к государственным сервисам. Это в первую очередь безопасность на всех уровнях», — утверждает Сергей Радченко (Hopper IT).

Константин Смирнов («КОРУС Консалтинг») советует продолжать реализацию программ, которые разрабатывает Минцифры РФ, и обращаться к типовым решениям на платформе ГосТех или из реестра отечественного ПО. «Одним из барьеров при интеграции сервисов может быть

разрозненность имеющихся решений. По нашим оценкам, сегодня в госорганах действует более 3000 различных информационных систем и сервисов, многие из которых дублируют друг друга. Это осложняет межведомственное взаимодействие и тормозит переход на единые ИТ-стандарты», — подчеркивает он.

В последние годы государство и, в частности, Минцифры РФ активно инвестируют в развитие российского ИТ-рынка, что положительно сказывается как на отечественных вендорах, так и на интеграторах. Развивается платформа ГосТех, постоянно пополняется реестр отечественного ПО. Однако основными вызовами в контексте импортозамещения софта по-прежнему остаются сроки (разработка и обкатка новых ИТ-продуктов, переход с одной системы на другую), появление на рынке неготовых, сырых решений и нехватка высококвалифицированных специалистов. В целом, ситуация лучше, чем несколько лет назад, но предстоит еще много работы.

Константин Смирнов

«Вопросы интеграции государственных сервисов в целом давно проработаны, хотя и регулярно наблюдается точечное развитие. Существующие организационные и технические барьеры в целом являются разумным компромиссом между удобством и безопасностью, — объясняет Раис Ахьямов (ELMA). — Безусловно, в некоторых частях, например в области

хранения электронных документов, отсутствие нормативной базы сильно усложняет развитие ИТ-продуктов. Оптимальным выходом тут представляется формирование предложений и лучших практик со стороны поставщиков решений, которые в дальнейшем могут быть приняты на уровне государственных рекомендаций или стандартов».

НЕ ПОВТОРЯТЬ ПРОШЛЫХ ОШИБОК

За последние несколько лет заказчики из государственных структур стали более зрелыми и опытными. Они научились не наступать на грабли, не делать типичных ошибок, за которые потом приходится расплачиваться. «ИТ-зрелость и компетентность заказчиков сейчас на высоком уровне, — соглашается Дмитрий Сагалаев («Лига Цифровой Экономики»). — Клиенты хорошо знают рынок решений, разбираются в технологиях и практиках управления, формируют стандарты и методологию управления своей ИТ-архитектурой, выделяют базовые сервисы, участвуют в разработке и поддержке внедряемых решений. Никого уже не удивить умением информатизировать государственную услугу или подключиться к СМЭВ — это базовые компетенции».

По мнению Сергея Чуканова (SimpleOne), главная ошибка, которую все научились избегать, состоит в том, чтобы не выбирать поставщика только на основе цены. «Цена не всегда является главным критерием при выборе программных продуктов, ведь низкая цена может означать низкое качество продукта и отсутствие поддержки», — уверен он.

«Пружина технологии сжимается, — напоминает Наталья Данковцева («Русатом Инфраструктурные решения»). — Преодолев один вызов, на следующий год мы уже сталкиваемся с десятком новых. Прогрессия «по граблям» геометрическая. При этом, конечно, мы многому научились. Научились с оглядкой на другие регионы и на другие сектора выбирать более надежные российские платформы. Более-менее понятно, что российские решения начинают все ярче звучать на рынке. И мы вполне привыкли не обращать внимания на маркетинговые обещания, а запрашивать релевантный опыт в наших секторах или других секторах государственной экономики. Тем самым предотвратить «грабли», отличив состоявшиеся, зарекомендовавшие себя системы от новоявленных, которые «грабли» только предоставят».

«Пожалуй, самое важное, что заказчики научились здраво оценивать свои возможности и не пытаться цифровизовать те области, которые объективно не готовы к цифровизации. Теперь каждому этапу цифровизации предшествует достаточно качественная аналитика, сделанная не для галочки, что позволяет доводить большее количество проектов до успешного результата», — замечает Раис Ахьямов (ELMA).

«На примере наших заказчиков мы видим, как трансформируется подход к организации разработки масштабных проектов. Все больше компаний не ограничиваются собственной разработкой, но и не отдают проекты на сторону полностью», — говорит Алексей Хмельницкий (RooX).

Основная категория ошибок, которых научились избегать заказчики, по мнению Сергея Радченко (Horper IT), связана с неверной оценкой стоимости эксплуатации внедряемого решения. «Я знаю примеры, когда различные западные сервисы долгое время дорабатывались, а стоимость эксплуатации таких решений с каждым годом только росла. Как результат — короткий срок службы ПО в организации и вынужденная замена на новый продукт. Поэтому важно оценивать именно степень готовности внедрения программного обеспечения. Хочется верить, что государство научилось не допускать больше таких ошибок», — резюмирует он.

