

23 мая 2022

Эксперты «Корус Консалтинг» - об импортозамещении ЕСМ-систем и собственном продукте с неограниченной масштабируемостью

С уходом западных вендоров процесс импортозамещения на отечественном ИТ-рынке ускорился, но развитие разных направлений на нем весьма неоднородно. Есть позитивные примеры — например, успехи на сегодня достигнуты в области замещения зарубежных систем электронного документооборота, считают эксперты компании «КОРУС Консалтинг». В интервью TAdviser они также поделились особенностями миграции данных, рассказали о преимуществах отечественных систем электронного документооборота и оценили основные мотивы ухода заказчиков от западных платформ.

НАСКОЛЬКО АКТИВНО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ИТ-КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ? КАКИЕ ЕСТЬ СЛОЖНОСТИ С ПОДДЕРЖКОЙ АМБИЦИОЗНЫХ ИГРОКОВ И ПОДЪЕМОМ СТАРТАПОВ?



АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ

«КОРУС КОНСАЛТИНГ»: На мой взгляд, в сфере импортозамещения в России за последние годы произошла революция. Несмотря на изначальный скепсис у многих участников рынка, последовательность государства в плане перехода на отечественные решения действительно впечатляет. Самое главное – создана некая экосреда, которая позволяет, с одной стороны, контролировать процесс импортозамещения в федеральных органах исполнительной власти и в госкорпорациях, а с другой, поддерживать российских разработчиков путем финансирования, софинансирования и предоставления различных льгот. Но революция не может продолжаться долго, и она уже закономерно перешла в этап устойчивого эволюционного развития.

Это мой взгляд в целом. Но если рассматривать частности, то есть отдельные сегменты, можно заметить, что одни продукты отечественным разработчикам создавать относительно просто, другие – намного сложнее. Например, довольно легко оказалось разработать конкурентоспособные системы электронного документооборота, но более сложной задачей стало «импортозаместить» ERP-системы. Если широкий круг российских систем ECM давно представлен на рынке, то отечественные зрелые решения класса ERP только начинают появляться.

Если говорить об уровне операционных систем или уровне «железа» и чипов, то там ситуация гораздо более неоднородная. Несмотря на прогресс, достигнутый за последнее время, есть еще много «пробелов», предстоит

большая работа. Мы понимаем, что эти сегменты требуют крупных долгосрочных инвестиций, то есть ждать здесь быстрого эффекта не приходится. Кроме того, напомним, что об этих сегментах когда-то на долгое время забыли, и теперь нам приходится догонять Запад.

Таким образом, в той точке, где идет взаимодействие сотрудников или взаимодействие сотрудников или чиновников с потребителями или гражданами, российская разработка всех перегоняет, но в той точке, где движутся данные, мы пока уступаем — но это временно.

НАСКОЛЬКО АКТИВНО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ИТ-КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ? КАКИЕ ЕСТЬ СЛОЖНОСТИ С ПОДДЕРЖКОЙ АМБИЦИОЗНЫХ ИГРОКОВ И ПОДЪЕМОМ СТАРТАПОВ?

АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ: С «амбициозными игроками» у нас все хорошо, особенно с теми, которые так или иначе связаны с государством. Мы можем наблюдать деятельность таких компаний, как «Ростелеком», «Росатом», «Ростехнологии», «Сбер», «ВТБ», VK (бывшая Mail.ru Group), «Яндекс» и других. Государство все активнее ведет себя на рынке ИТ, в результате на нем становится все меньше частных компаний. Видимо, крупных игроков будет еще больше, и многие из них смогут предлагать конкурентоспособные отечественные платформы.

В то же время в сегменте стартапов ситуация сложнее. Если мы говорим о стартапе как об инновационной компании, открывающей новую нишу, то здесь с точки зрения развития важны скорость реагирования на потребности рынка, проверка гипотез и массовость. Если эти цели достигнуты, дальше у стартапа всегда было две судьбы – он оказывается поглощенным тем самым «амбициозным игроком» в России или выходит на международный рынок, развивается там и затем продается, либо сразу оказывается поглощенным зарубежной компанией. В первом случае жизнь компании обычно заканчивается, она теряет свою рыночное положение. И это, наверное, вызов – как в России совместить деятельность стартапов и тех самых «амбициозных игроков».

Когда стартап покупался зарубежной компанией, это одновременно было хорошо и плохо. Хорошо – потому, что российские технологии выходили на Запад. Плохо – потому, что в этом случае они переставали быть российскими, как фактически, так и юридически. В текущей ситуации создатели стартапов переезжают за рубеж, принимают иностранное гражданство, закрывают представительства в России. Подобная практика – это тоже своего рода вызов для страны: как удержать технологии, как дать им возможность развиваться на отечественном рынке.

В России предстоит решить проблемы создания новых ИТ-продуктов, мотивации людей, управления процессами, управления данными после того, как молодая инновационная компания оказывается внутри какой-либо корпорации. На мой взгляд, здесь можно тиражировать опыт компании «Яндекс» - ей неплохо удастся выстраивать экосистему стартапов.

Кстати, подобный опыт есть и у нас. В «КОРУС Консалтинг» мы реализуем крупные проекты, и у нас тоже были вопросы о том, как правильно создавать продукты, как работать со стартапами. Поэтому мы запустили у себя акселератор — венчурную студию, и уже год работаем с новыми идеями, помогая им пройти путь для перехода на коммерческие рельсы.

ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ РОССИЙСКИЕ ПРОДУКТЫ СЕГОДНЯ ВЫИГРЫВАЮТ НА ИТ-РЫНКЕ? ЕСТЬ ЛИ У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК СЛАБЫЕ СТОРОНЫ?

АЛЕКСАНДР АКСЕЛЬРОД, СЕО LOW/NO-CODE ПЛАТФОРМЫ «АВАНДОК»:

Начну со слабых сторон. Пожалуй, главный минус отечественных продуктов в том, что они довольно молодые, то есть у них всех, за некоторым исключением, нет длительной истории развития и большого пула внедрений. Но этот минус одновременно является и плюсом, поскольку если решение молодое, то оно, как правило, создано на актуальных платформах и с использованием более современных инструментов.

В то же время многие западные продукты, развиваясь десятилетиями, несут на себе тяжкий груз предыдущих версий, имеют проблемы совместимости, также они могут быть созданы с использованием устаревших инструментов. Попытки совместить старое с новым зачастую несут излишнюю нагрузку на платформу, что отрицательно сказывается на производительности, масштабируемости и надежности.

Зачастую отечественные программные продукты вынужденно создавались в сжатые сроки с целью конкуренции с устоявшимися западными разработками. В России всегда брали свое умением, и многие решения, принятые в ходе создания отечественных продуктов, были удачнее тех, которые использовались при разработке продуктов на Западе. Я бы сказал, что отечественные решения зачастую изящнее и легче своих зарубежных конкурентов. Поскольку участники нашей команды много лет работают на рынке электронного документооборота, то мы имеем опыт внедрения систем на базе ряда известных зарубежных ECM-платформ: EMC Documentum, IBM FileNet, Alfresco, Oracle UCM и другими. Все это очень известные платформы, представленные в квадранте Gartner, но они имеют определенные проблемы, которые я перечислил.

ПАВЕЛ ПЕРОВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДУКТУ: Отмечу, что российские продукты создавались исходя из запросов отечественного рынка и с учетом российских реалий. В то же время при внедрении западных продуктов их, как правило, приходилось адаптировать под нашу специфику. Это занимало много времени и требовало привлечения дополнительных ресурсов.

**ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ОБ ОТДЕЛЬНЫХ РЫНКАХ —
НАПРИМЕР, СЭД И ЕСМ, В КАКИХ ОТРАСЛЯХ
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ УЖЕ ПРОЧНО
ЗАКРЕПИЛИСЬ, А В КАКИХ ЭТО ПЕРСПЕКТИВА
БЛИЖАЙШЕГО ВРЕМЕНИ И ВЫНУЖДЕННОГО
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ?**

АЛЕКСАНДР АКСЕЛЬРОД: Оценить отраслевую карту в целом достаточно сложно, но по многим вертикалям мы имеем достаточно хорошее представление. В ряде отраслей, например, в телекоме, пока далеко не все компании прошли процесс импортозамещения ЕСМ-систем. В финансовой сфере оно идет с переменным успехом – одни банки уже успешно перешли на отечественные платформы, другие пока не спешат отказываться от внедренных в разное время западных систем. Очень хорошая динамика перехода на отечественные решения по электронному документообороту наблюдается в госсекторе. И текущая ситуация: удорожание бумаги, уход с рынка многих западных вендоров – сможет переломить тренд и ускорить внедрение российских решений.

НАСКОЛЬКО СЛОЖНО ПРОВОДИТЬ МИГРАЦИЮ ПРОЦЕССОВ ПРИ ПЕРЕХОДЕ С ЕСМ-ПЛАТФОРМ ЗАПАДНЫХ ВЕНДОРОВ НА РОССИЙСКИЕ ПРОДУКТЫ?

АЛЕКСАНДР АКСЕЛЬРОД: У нас большой опыт миграции процессов при переходе с западных платформ, особенно с платформы Documentum. Я бы не сказал, что мы при этом сталкивались с большими трудностями. Наверное, основная сложность может быть связана с требованиями заказчиков. К сожалению, на рынке есть немало примеров, когда компания, инициируя миграцию, хочет одновременно провести оптимизацию. Но смешивать эти два этапа нельзя. Сначала необходимо спокойно провести миграцию, а потом на новой платформе уже можно провести оптимизацию, выбрав подходящие

инструменты и показав заказчику прототип. Считаю, что если две эти истории разделены, то это становится большим залогом успеха проекта.

Некоторые считают, что затруднения могут возникнуть при настройке процессов, реализованных на западной платформе, в рамках перехода на российскую систему. Но я не вижу здесь проблемы – повторить процессы достаточно просто, поскольку отечественная платформа учитывает всю специфику бизнеса в России и в ней есть все необходимые инструменты для перенастройки процессов.

Еще один очень важный вопрос – миграция данных. Она должна проходить безболезненно для пользователей, чтобы – условно – в пятницу вечером они вышли бы из старой системы, а в понедельник утром начали бы работать с прежними данными (справочники, задачи, списки согласований и т.д.) уже в новой системе. В тех проектах, в которых мы участвовали, наша команда с помощью собственного инструмента смогла осуществить миграцию практически всех данных, накопленных в предыдущих системах. Судя по опыту наших коллег из других ИТ-компаний, проблема с миграцией данных может возникать в тех случаях, когда потеряна корпоративная преемственность, то есть в компании уже нет носителей знаний той системы, откуда нужно забрать документы. Кроме того, есть довольно закрытые западные системы, в которые вообще нельзя залезть. Но нам в целом удалось решить проблему миграции из одной СЭД в другую и накопить довольно большой опыт.

НАСКОЛЬКО ХОРОШО ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЕСМ-СИСТЕМЫ МАСШТАБИРУЕМЫ?

АЛЕКСАНДР АКСЕЛЬРОД: В плане масштабируемости многие российские разработки в сфере электронного документооборота достигли серьезных успехов в последние годы. Когда «КОРУС Консалтинг» создавал свой продукт «Авандок» (ранее на платформе «Спутник ЕСМ»), одним из главных условий была способность практически неограниченно масштабировать систему горизонтально. То есть мы изначально закладывали такую возможность в архитектуру, полностью отдавая себе отчет в том, что основными заказчиками компании выступают крупные организации с тысячами и даже с десятками тысяч пользователей. И грамотное использование технологий масштабирования уже не первый год является конкурентным преимуществом нашей платформы. Мы можем масштабировать систему как по количеству пользователей, так и по объему документов.

Что касается темы масштабируемости российских ЕСМ-платформ в целом, то могу сказать, что в основном проблемы начинались у тех компаний, которые разрабатывали системы не с нуля, а используя так называемые «конструкторы решений». Если в системе было до 10 тысяч пользователей, то такое решение, как правило, работает отлично. Но при более серьезной нагрузке возникают проблемы с производительностью, разработчикам приходится откладывать конструкторы и срочно заниматься кодингом.

КАК ОЦЕНИТЬ И РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА ПО ПЕРЕХОДУ НА РОССИЙСКОЕ ПО?

АЛЕКСАНДР АКСЕЛЬРОД: Исходя из собственного опыта, могу сказать, что стоимость внедрения зависит не столько от технических параметров, сколько от участников команды с обеих сторон – от заказчика и от разработчика системы. Если у проектной команды есть опыт всего одного внедрения на 100 пользователей, то здесь может быть своя история по срокам и по деньгам. А когда проект выполняет команда с 20-летним опытом, за плечами которой десятки проектов на десятки тысяч пользователей, то это будет совсем другая история.

Стоимость проекта сильно зависит от масштабов интеграции: в одном случае предстоит интегрировать СЭД с одной системой, а в другом может быть интеграция с десятками систем. Надо учитывать степень готовности систем к интеграции: где-то у заказчика есть прекрасный API, а где-то может вообще не быть никаких сервисов, поэтому приходится двигаться практически на ощупь и все делать на уровне базы данных. В итоге интеграционная часть проекта по затратам даже может перекрыть стоимость других этапов. Кроме того, сроки проекта и его стоимость сильно зависят от того, как меняются требования заказчика. Таким образом, у любого проекта есть немало составляющих, и все они влияют на экономику внедрения.

Еще раз хочу подчеркнуть: с технической точки зрения задача перехода с западной ESM-системы на отечественные решения не очень сложная, потому



что российские системы лучше адаптированы под те процессы, которые есть в нашей стране. И в текущих условиях это их огромный плюс.

