

СПЕЦПРОЕКТ NBJ И РАДИО MEDIAMETRICS



На фото: Алексей Кулешов (ГК ОTR), Екатерина Ярцева (MediaMetrics)

Алексей КУЛЕШОВ ГК ОTR: «В ПАРАДИГМЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МЫ РАБОТАЕМ С 2014 ГОДА»

Фрагменты прямого эфира

В гостях у спецпроекта NBJ и радио MediaMetrics побывал Алексей КУЛЕШОВ – директор департамента аудита и консалтинга ГК ОTR (Группа компаний «Организационно-технологические решения»). Разговор в эфире программы «Деловой гамбит» с её ведущей Екатерины ЯРЦЕВОЙ зашёл об импортозамещении, которое сегодня у всех на слуху.

Е. ЯРЦЕВА: Сколько лет группа компаний ОTR занимается импортозамещением?

А. КУЛЕШОВ: Импортозамещение, как вектор развития, начало развиваться с 2014 года, с этого времени и работаем в этой парадигме.

Е. ЯРЦЕВА: И о чём говорит профессиональный опыт человека, который уже восемь лет занимается этой темой?

А. КУЛЕШОВ: Мой опыт говорит о том, что импортозамещение – это совершенно точно работающий подход, и тому есть реальные подтверждения.

Компания ОTR активно работает в сфере цифровизации государственного сектора, в исполнении проекты в области государственного медицинского страхования, социального и пенсионного обеспечения. В то же время исторической опорной компетенцией компании, сформировавшейся на протяжении последних полутора десятков лет развития, является автоматизация госфинансов, где мы участвуем в создании флагманской государственной информационной системы финансового блока – «ГИС Электронный бюджет».

В настоящее время несколько её подсистем используют в качестве основы нашу технологическую платформу ОTR.УФОС (универсальная фронт-офисная система).

Кроме того, в результате нашей работы ряд подсистем «ГИС Электронный бюджет» применяют импортозамещённые СУБД (системы управления базами данных – прим. Ред), на нескольких решениях удалось поменять и интеграционный стек.

Стоит отметить, что все это – не «наколенные» продукты для десятка пользователей, а надёжные, высоконагруженные решения, реализующие сложную бизнес-логику. Хороший пример – подсистема управления расходами в части казначейского сопровождения. Эта подсистема обслуживает более 100 тысяч пользователей, более 12 тысяч организаций, 16 миллионов транзакций в день. И она реализована нами на полностью импортозамещённом стеке.

То есть потенциал у импортозамещения точно есть. Нет ничего невозможного!

Ещё один пример успеха реализации стратегии импортозамещения – наш продукт «ОТР. Универсальный сервер безопасности» (ОТР.УСБ), который представляет собой полностью российское ПО, внесён в реестр отечественного ПО и применяется уже в нескольких органах государственной власти, например, в Счётной палате.

При этом он сертифицирован государственными регуляторами для работы со сведениями, составляющими государственную тайну (Государственные информационные системы с учётом чувствительности обрабатываемой в них информации должны быть аттестованы по требованиям ИБ, а для этого средства защиты информации, используемые в них, должны быть сертифицированы).

Сертификация – это достаточно долгое и дорогостоящее мероприятие: затраты на обеспечение ИБ могут составлять до 30% бюджета проекта при создании ГИС, а по времени занимать от полугода до года. Сюда входит и работа лабораторий, которые должны проверить используемые в ГИС средства защиты информации.

Представьте себе такую ситуацию: создана информационная система, но в ней работать ещё нельзя, т.к. используемые в ней средства защиты ещё не сертифицированы. Вы проходите все необходимые мероприятия по сертификации, получаете сертификат, и тут выходит новый нормативно-правовой акт, который требует внесения изменений в логику работы информационной системы.

Если в ИС со встроенными сертифицированными СЗИ будут внесены изменения – сертификат больше недействителен. Что делать?

Для таких случаев на российском рынке имеются несколько схожих импортозамещённых решений, в том числе и наше: функции управления доступом, включая аутентификацию и авторизацию пользователей выносятся наружу, а сама информационная система просто спрашивает у «ОТР. Универсальный сервер безопасности»: «Ему туда можно? Да? Нет?».

В этом случае средства защиты информации отделены от самой ИС, заказчик спокойно развивает её, как того требует нормативная база, при этом внешние по отношению к ИС средства защиты, реализованные на базе ОТР. УСБ, остаются неизменными, сертифицированными, охватывая как зонтиком обслуживаемые информационные системы.

Все счастливы: заказчик не несёт никаких дополнительных издержек на поддержание безопасности своего комплекса, при этом требования гос. регуляторов в части защиты информации соблюдаются.

Е. ЯРЦЕВА: Сколько лет уже функционирует эта система?

А. КУЛЕШОВ: «ОТР. Универсальный сервер безопасности» появился в реестре российского ПО году в 2016-м, то есть уже достаточно давно. Масштаб внедрения? Уже в нескольких крупных федеральных проектах он реализован. То есть, это реально работающее решение, в том числе на высокой нагрузке.

Е. ЯРЦЕВА: Я допускаю, что государственные органы используют какой-то ограниченный набор ПО, а как обстоят дела с сектором крупных корпораций или среднего бизнеса? Есть ли какое-то решение для них?

А. КУЛЕШОВ: Начну немного издалека: на определённом этапе при реализации функционала в области государственных финансов мы осознали потребность создания собственной технологической платформы – стека взаимосвязанных технологических решений, из которых, как из кубиков, можно собирать тот или иной готовый бизнес-функционал.

В качестве отправной точки для изучения мы взяли технологический стек Oracle Fusion, который изначально использовался при проектировании информационных систем в государственных финансах, и стали анализировать, можно ли эти компоненты переписать самим или заместить компонентами из open source (открытое программное обеспечение – прим. Ред.), но с нашими доработками.

В результате у нас возник технологический конструктор, который получил название «Платформа «Опора». Имеются уже готовые собранные решения под тех или иных заказчиков: Россельхознадзор, Минэкономразвития и др. Сейчас из этого конструктора можно брать что-то готовое, а можно быстро и качественно собрать свой продукт, в т.ч. и под процессы крупного и среднего бизнеса, базовые из которых, вообще говоря, не сильно отличаются от соответствующих в госсекторе.

Мы ездили в лабораторию IBM во Франции, где проводили тесты системы, и она показала полную сопоставимость по нагрузочной устойчивости с западным вендором. То есть, мы создали импортозамещённую работающую технологическую платформу, способную работать под значительными нагрузками – порядка 40 тыс. одновременных подключений.

Е. ЯРЦЕВА: Какая следующая сфера, в которую будете заходить с вашими решениями? С государством понятно, или государство ещё не всё охвачено?

А. КУЛЕШОВ: Государственный ИТ-ландшафт охвачен импортозамещением только в части критической инфраструктуры, и то не до конца, здесь работать и работать: в той же ГИС «Электронный бюджет» есть ещё масса компонентов, которые требуют импортозамещения.

Если мы говорим про коммерческий сектор, то здесь история такая, что до произошедшего изменения геополитической ситуации не было мотивации к импортозамещению ни у заказчиков, ни у вендоров.

У заказчиков не было мотивации, потому что были более дешёвые и надёжные западные решения: «Меня никто не заставляет, зачем мне брать отечественного производителя?»

С другой стороны, у вендора не было мотивации, потому что госсектор, это всё-таки самый стабильный и предсказуемый сектор рынка, при этом для успешного выхода на коммерческий рынок, продаж бизнес-заказчикам, конечным пользователям, вендору необходимо наращивать дорогостоящие компетенции, которые при работе с госсектором не требуются: нужно проводить маркетинговые исследования, обеспечивая чёткое таргетирование под пользователя, переходить на быструю, гибкую разработку (agile) и т.д.

Дополнительно – необходимо завести партнёрскую сеть, потому что, если ты выходишь на более-менее значимые объёмы продаж, то одновременно быть и вендором, и дистрибьютором своих решений практически невозможно.

Есть компании, они вам известны, которые успешно прошли этот путь, тот же 1С в России, но это единицы. Сейчас мы имеем ситуацию, когда западные решения уходят с рынка, их техническая поддержка постепенно прекращается, образуется «голубой океан» – незанятая ниша, которая, по законам рынка, неминуемо начнёт наполняться отечественными продуктами: сначала имеющими какие-то «детские болезни», а потом постепенно всё более и более зрелыми.

Е. ЯРЦЕВА: Что касается вашей компании, уже делали пересмотр планов, возможных движений в другие стороны, или пока реализуете имеющиеся, ранее намеченные проекты?

А. КУЛЕШОВ: Ежегодно мы в ОТР обновляем бизнес-планы согласно стратегии развития группы компаний и, конечно же, произошедшие изменения в них отразились. Так что мы идем ровно тем курсом, который был намечен, и есть все основания считать, что он будет успешен и выполнен в полном объёме. **NBJ**

СМОТРЕТЬ ПОЛНУЮ
ВЕРСИЮ ИНТЕРВЬЮ

