

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

CONGRESS

при поддержке Forbes

26 октября 2023 года в Москве в Double Space состоялась конференция «Digital Day: притяжение лидеров цифрового развития», организованная FCongress & Orion soft при поддержке Forbes Russia. Мероприятие объединило ведущих российских ИТ-производителей, системных интеграторов и СТО ключевых отраслей, среди которых энергетика, промышленность, розничная торговля, нефтегаз, финансовый сектор, транспорт и логистика.

В рамках открытия **Александр Акишин**, коммерческий директор Orion soft, рассказал про стратегию ИТ-компании в новое время, вызовы и задачи, как преобразились внутренние и внешние процессы. «С увеличением нашего проникновения на рынок расширилось и видение самой организации. Сейчас для нас очевиден тренд на кооперацию решений разных вендоров, ведь вместе компании могут дать рынку гораздо больше. Мы поняли, что заказчикам не нужна лишь базовая виртуализация — для них важно грамотное управление данными и их хранение. Растет запрос на облачные решения, микросервисы. Поэтому Orion soft начал развивать концепцию программно-определяемого центра обработки данных и разрабатывать новые продукты в этом направлении».

Модератором пленарной сессии «По следам цифровой адаптации» выступил **Антон Устименко**, партнер, Группа компаний Б1. Спикеры: **Оксана Воробьева**, генеральный директор, MTS Digital, **Максим Григорьев**, генеральный директор, Ассоциация «ФинТех», **Валентин Губарев**, заместитель генерального директора по развитию бизнеса, КРОК, **Сергей Путятинский**, заместитель председателя правления, «Московский кредитный банк», **Анна Серебряникова**, президент, Ассоциация больших данных. В рамках сессии обсуждались вопросы зрелости РФ-решений, достижения цифрового суверенитета, безопасности и предотвращения киберугроз, запросы представителей бизнеса и многие другие острые темы.

Ключевые цитаты:

Валентин Губарев: «Рынок и клиенты привыкли к экосистемам. Классический запрос: "Я хочу заменить экосистему Microsoft", но экосистема Microsoft — это огромное количество продуктов, взаимно интегрированных, которые работают "из коробки", дают настоящий пользовательский опыт, а сейчас ты всегда собираешь конструктор. Для нас задача очень сильно изменилась: мы должны попробовать повторить пользовательский опыт клиента, и при этом не можем взять из коробки какое-то одно решение. Это всегда набор вендоров, которых надо между собой увязать».

Максим Григорьев поддержал Анну в вопросе коллаборации и совместной работы: «Происходит то, чего не было раньше. Обмениваются идеями, обмениваются даже конкретными решениями. У нас на нашей площадке собираются, по сути дела, конкуренты, конкуренты на рынке, и достаточно честно и открыто рассказывают про архитектуру своих решений, АБС-решений, инфраструктурных решений. Причем в эти же дискуссии подключаются и производители... Коллаборация очень сильно помогает, мелкая конкуренция мешает».

Оксана Воробьева поделилась текущей ситуацией в рамках партнерства: «После ухода крупных международных игроков на рынке возник высокий спрос на импортозамещающие продукты и решения. У МТС есть свой подход в подборе вариантов развития нашей экосистемы. Разумеется, собственная разработка и использование Open Source для нас всегда в приоритете. Опираясь на этот принцип, мы создавали единую технологическую платформу The Platform, которая стала ядром цифровой трансформации компании. В то же время мы следим за интересными продуктами на рынке и покупаем их. Так было с сервисами Webinar (после ребрендинга компания называется МТС Линк – примечание редакции) и Броневик. Параллельно мы развиваем партнерство с другими компаниями, например, с Qrator Labs, Лабораторией Касперского и другими компаниями в разных

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

CONGRESS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ Forbes

сегментах. При выборе варианта сотрудничества, мы всегда проводим анализ рынка, тестируем и пилотируем партнерские продукты на своей инфраструктуре».

После завершения пленарной сессии выступил Максим Березин, директор по развитию бизнеса Orion soft, со специальной темой и визионерским взглядом — «Вперед в будущее». Максим рассказал о защищенной платформе серверной виртуализации zVirt, про первую в России виртуализацию сетей корпоративного уровня, крупнейшие внедрения, опыт работы с технологическими партнерами, а также представил продукты Orion soft: Cloudlink, Nova Container Platform, Proxima DB, Termit.

Следующая дискуссия называлась **«Кооперация в ИТ. Взгляд на концепцию совместимости производителей и разработчиков ИТ»**. Модератором выступил **Константин Анкилов**, управляющий партнер, «ТМТ-консалтинг». Спикеры: **Александр Гутин**, директор по маркетингу, Astra; **Татьяна Колосова**, руководитель направления по работе с технологическими партнерами и альянсами, Yadro; **Андрей Крючков**, директор по развитию технологических партнерств, «Киберпротект»; **Дарья Маркова**, директор департамента технологических альянсов и экосистемных решений, Aquarius; **Алексей Мосин**, руководитель отдела развития, Nepra; **Михаил Орловский**, директор по технологическим альянсам, Orion soft. В рамках сессии спикеры затронули следующие темы: партнерство между вендорами — барьеры и необходимые действия, как изменилась коммуникация с российскими интеграторами и рынком в целом, какие новые решения появились за последнее время, какие функции наиболее востребованы заказчиками.

Основные тезисы:

Дарья Маркова о партнерстве: «Серьезное и востребованное партнерство, о котором говорят наши заказчики, возникает тогда, когда мы не просто разворачиваем софт на железе, а когда мы проводим очень серьезную работу по валидации. В процессе этой работы очень многое выявляется: где-то несовместимости, где-то, если этот софт достаточно незрелый, могут быть и “детские болезни”. И здесь, в такой коллаборации, мы обращаемся к нашим партнерам о том, что, возможно, необходимо доработать продукт, “дотюнить”. Вот именно это ценно для того, чтобы поставлять заказчикам законченные, проработанные решения, чтобы они сэкономили свои ресурсы, время».

Алексей Мосин о тенденциях в альянсах: «В связи с уходом с рынка игроков, которые имели возможность производить весь стек продукции, от ноутбуков, систем хранения данных до принтеров, появляются альянсы, сотрудничество между вендорами железными, которые объединяются для возможности выпуска продукции и возможности производства. Это тоже стоит рассматривать как вариант альянсов, но и не будем забывать о программных альянсах, которые сейчас занимают основную массу — это производство оборудования и выпуск программного обеспечения, поэтому сейчас мы видим такие тенденции».

Татьяна Колосова о новых возможностях интеграторов: «Перед интеграторами огромные вызовы, но еще и новые возможности, которые появились со всей ситуацией. Так как сейчас разработка и производство стали локальными, и аппаратных продуктов, и программных, а интеграторы аккумулируют у себя обратную связь от заказчика и понимают все требования и необходимости. Они могут сейчас как никогда эффективно вносить свой вклад и влиять на будущее создаваемых продуктов, давая эту обратную связь партнерам. До 2022 года такого влияния со стороны интеграторов на международные продукты не было».

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

FCONGRESS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Forbes

Андрей Крючков об изменениях в работе с системными интеграторами: «Сейчас [системные интеграторы] находятся в ситуации, когда им приходится инвестировать и в знание продуктов, и в экспертизу смежных областей, то есть они должны знать несколько операционных систем, несколько систем виртуализации...Я наблюдаю, что крупные известные системные интеграторы, с которыми мы работаем, огромное количество времени тратят на то, чтобы изучить продукты».

Михаил Орловский подчеркнул роль интеграторов для обратной связи: «Если интегратор обладает технической компетенцией, то это отличный канал для обратной связи по работе с продуктом: с программным продуктом, с аппаратным продуктом, потому что инженеры, пресейлы со стороны интегратора находятся как раз на острие атаки, они общаются с заказчиком, собирают обратную связь и зачастую она беспристрастна, потому что интегратор всегда будет продавать и предлагать заказчикам те продукты, в которые он верит, в которых он уверен, в которых у него есть экспертиза».

Александр Гутин об инвестициях в знания у интеграторов: «Интегратор физически не может инвестировать в знания всего российского рынка программного обеспечения, это невозможно, даже по основным направлениям. Невозможно найти специалиста по всем виртуализациям, точно так же экономически необоснованно держать 30 специалистов, каждый из которых отвечает за свою виртуализацию, соответственно, интеграторы могут стать тем самым инструментом, который в том числе приведет рынок к формированию определенных платформенных ключевых ниш, будет сужать многообразие, которое на сегодняшний день есть на рынке».

В сессии «**Безопасная среда. Управление кибер-рисками в новых условиях**» модераторами выступили **Владислав Новый**, журналист, обозреватель канала «Технологии» Forbes Russia, и **Ольга Орешникова**, генеральный директор, FCongress. Спикеры панельной дискуссии: **Сергей Демидов**, директор департамента операционных рисков, информационной безопасности и непрерывности бизнеса, Московская биржа; **Татьяна Зайцева**, руководитель центра информационной безопасности, «Т Плюс»; **Евгений Зубов**, технический директор, Positive Technologies; **Александр Кондратенко**, Заместитель директора департамента — начальник управления рисками и развития процессов информационной безопасности, «Росбанк»; **Кирилл Мякишев**, директор по информационной безопасности, Ozon; **Дмитрий Шаньгин**, заместитель генерального директора, технический директор, ЦЗИ «Конфидент»; **Евгений Шишков**, управляющий директор, Orion soft.

Сергей Демидов о кибер-рисках: «К рискам можно отнести сети, базы данных, средства виртуализации, когда вы собираете большие облака, отечественные средства виртуализации, средства защиты их — есть пригодные, но есть ли там надежные, на том же уровне надежности и качества, которые обеспечивали меня раньше, чтобы они обеспечивали меня в новой реальности, наверное, пока нет. Мы туда идем семимильными шагами, но пока еще не там».

Дмитрий Шаньгин о партнерстве: «Мы считаем, что самое важное — это объединение производителей, которые смогут выдать совместные продукты, которые будут удовлетворять запросы потребителей».

Кирилл Мякишев о продуктах на российском рынке: «На наших глазах растет российский рынок информационной безопасности, и мы все чаще встречаем достойные решения, которые могут заменить ушедшие компании. Это сильно выделяет рынок кибербезопасности — вендоры и разработчики готовы подстраиваться под запросы и особенности бизнеса и ставить его потребности в приоритет». **Татьяна Зайцева** поддержала Кирилла Мякишева в вопросе отечественных

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

CONGRESS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Forbes

предложений в области информационной безопасности: «Сегмент по информационной безопасности с точки зрения отечественных решений более готов, понятно, что есть вопросы и к функциональности. Он готов в целом, не сказать, что есть продукты, которые были бы так же понятны и настолько же функциональны, как то, к чему мы привыкли раньше... Атаки, в том числе последних дней, показывают, что решения, так или иначе, справляются. Ситуация хуже обстоит с рынком ИТ начиная с тех же самых операционных систем».

Евгений Зубов об ответственности за ИБ: «Я глубоко убежден, что ответственность за информационную безопасность в ключевых отраслях экономики - это одна из задач отраслевого регулятора, которую, безусловно нужно решать в сотрудничестве ФСБ, ФСТЭК и Министерством цифрового развития. Подобный пример мы уже можем наблюдать в кредитно-финансовой отрасли. Как мне кажется, стоит ожидать масштабирования уже сложившейся практики и в других отраслях».

Александр Кондратенко о создании инновационных продуктов: «Многие могут подумать, что сейчас время только копирования западных решений, но на самом деле сейчас есть и возможности для новых функциональностей и даже инноваций в ИБ. Когда решения ИБ могут не только обеспечивать защиту по регуляторным требованиям, но и давать дополнительный безопасный функционал для бизнес или ит процессов. Важно найти такую дополнительную и полезную фичу, которую откроет решение ИБ, может потребуется время и больше усилий для проработки гипотезы, но оно того стоит!».

Евгений Шишков об организации процесса разработки в Orion soft: «Основные принципы — полный контроль доставки, того, что мы берем из открытых источников. Все наши продукты, в том числе и модульные и многосоставные — Nova, Cloudlink, Termit имеют кастомные механизмы контроля. Второе — это минимизация человеческого фактора: контроль тимлида, ответственного за релиз человека. Кроме этого комплекса мер, обязательным условием для нас является привлечение специализированных внешних лабораторий».

В завершающей сессии «Опыт перехода на РФ-решения» модератором выступила **Анастасия Кабаева**, исполнительный директор технологической практики ТеДо («Технологии Доверия»). Участники дискуссии: **Иван Волокитин**, начальник отдела системно-технической инфраструктуры, «Газпром Добыча Ямбург»; **Игорь Козлов**, вице-президент по информационным технологиям и автоматизации процессов, «Сегежа групп»; **Артем Кузнецов**, архитектор ИТ-решений, группа компаний особой экономической зоны «Алабуга»; **Евгений Лимаренко**, директор по информационным технологиям, Inventive Retail Group; **Ксения Позднякова**, ИТ-директор, ГК «Самолет»; **Владимир Сидоров**, руководитель кластера «Стратегия и новые технологии», «Северсталь»; **Валерий Тихомиров**, генеральный директор, «Полюс Диджитал». Заказчики передовых решений поделились опытом экстренного импортозамещения, вызовами и задачами, показали примеры реализации дорожной карты цифровой трансформации и особенности взаимодействия с вендорами, рассказали, как выбрать максимально эффективное ИТ-решение из реестра отечественного ПО.

Анастасия Кабаева подчеркнула актуальность темы: «Драйвером текущего импортозамещения являются определенные экономические и политические события, останавливаться на которых не имеет смысла, но последствия этого импортозамещения мы все испытываем на себе, что в ежедневной нашей профессиональной жизни, что и на уровне отдельных крупных корпораций,

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

CONGRESS

при поддержке Forbes

причем это затрагивает совершенно разные секторы, как с точки зрения железа, так с точки зрения корпоративных систем, необходимости переходить на собственные продукты, роста количества локальных вендоров».

Об импортозамещении в металлургической индустрии

Валерий Тихомиров поделился опытом экстренного импортозамещения: «В 2022 году иностранные вендоры программного обеспечения начали активно покидать российский рынок. Учитывая, что у нас ИТ-решения интегрированы в сквозные бизнес-процессы, просто так взять и сразу поменять одно решение на другое не представляется возможным. Ситуация еще усугубляется тем, что функциональность российских аналогов, как правило, проще, чем у внедренных решений – и поэтому не всегда можно обеспечить внедрение без значительных доработок новых систем.

В этих условиях российским промышленным предприятиям приходится балансировать между технологическим суверенитетом и технологической устойчивостью, когда нет полноценных российских аналогов программного обеспечения и внедрение альтернативных ИТ-решений несет производственные риски в части кибербезопасности, производительности, отказоустойчивости. Именно поэтому большинство промышленных компаний занимают сбалансированную позицию по постепенному замещению внедренных ИТ-решений на российские аналоги там, где это возможно».

Владимир Сидоров отметил ключевые направления в стратегии: «Первое, мы не делаем импортозамещение ради импортозамещения. А второе, возвращаясь к теме цифровизации и роли цифры в компании, — цифра один из ключевых приоритетов обновленной стратегии компании, в этом смысле роль цифры только возросла. Нам очень важно продолжать двигаться вперед, и например, когда мы ищем замену российскими решениями, либо решениями собственной разработки, мы не можем себе позволить деградацию в части сервиса, кроме того, мы должны не просто заместить что-то, мы должны улучшить».

Об импортозамещении в лесопромышленной отрасли

Игорь Козлов отметил: «Если говорить про российский периметр, то про Teams совершенно не переживаем, это был один из сервисов, который наиболее безболезненно перешел. Конечно, не буду скрывать, проблема с Excel никак не решена, это пока вопрос будущего, каких-то решений пока в упор близко не просматривается, как у многих других на локальном низком уровне написан Microsoft на MBA, вопрос переноса кода, его миграции на другую платформу по-прежнему стоит актуально. Что касается инфраструктуры, то в 2022 году мы приняли для себя решение. Мы одни из поклонников российских облачных сервисов, и вся остальная инфраструктура компании облачная».

Об импортозамещении в девелоперских компаниях и строительном секторе

Ксения Позднякова рассказала о факторах, влияющих на выбор стратегии импортозамещения и стратегии импортозамещения в «Самолете»: «У нас, как и у многих, был SAP SuccessFactors, мы буквально за два месяца написали себе альтернативное решение, которое сейчас продолжаем развивать и, на самом деле, очень счастливы. Но это в тот момент было важное решение, мы пошли в собственную разработку, довольно быстро с ней справились и теперь вкладываемся в это решение и планируем его предлагать рынку, потому что увидели, что оно конкурентно по отношению к другим предложениям».

Digital Day:

притяжение лидеров цифрового развития

ORION SOFT

CONGRESS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Forbes

Об импортозамещении в нефтегазовой отрасли

Иван Волокитин поделился опытом эксплуатации платформ виртуализации в ООО «Газпром Добыча Ямбург»: «Технология виртуализации не только помогает оптимизировать затраты на парк оборудования, но и упрощает администрирование инфраструктуры. Например, с ее помощью администратор получает удаленный доступ к управлению серверами, виртуальными машинами, хранилищами и кластерами».

Об импортозамещении в ритейле

Евгений Лимаренко: «Если говорить про то, что удалось импортозаместить, по сути, существуют три класса систем, которые мы используем, не считая оборудования. Первое — то, где ведутся основные наши учеты и ключевые системы, второе — то, что наши операционные сети, и третье — больше административные решения для инфобеза, виртуализации для доступов ко всему остальному. То, что касается монолитных систем, это было не так страшно, мы в закрытом контуре держим, поддерживаем сами, поддерживаем при помощи наших партнеров, подрядчиков и эти же системы развиваем. А вот что касается IT-систем, именно сервисных, вот там реально проблема, потому что многие вещи использовались по модели SaaS и они в какой-то момент просто отлетели, либо отлетели лицензии и мы дальше не можем использовать эти программно-аппаратные комплексы. Мы нашли решения, как эти сервисы и системы перезапустить, и они работают».

Об импортозамещении в особой экономической зоне «Алабуга»

Артем Кузнецов поделился практическими решениями и кейсом перехода на РФ-решения: «Инфраструктура в нашем случае построена была на базовых сервисах, таких как ALD Pro в связке с такими сервисами, как CommuniGate клиента, мы отдавали дэсктопный клиент Samoware, как показывает практика, у коллег есть опыт реализации в паре с Outlook. Сейчас у нас идет процесс миграции учетных систем и бэк-офиса на базе "1С предприятия"».

Digital Day посетили более 400 человек очно. Участники отметили ценность технологических коллабораций; обсудили зрелость российских ИТ-решений, современные методы обеспечения информационной безопасности, тренды в стратегическом планировании на 2024 год.