

НЕ ОМОЛОГАЦИЯ ПРОДУКТА, А СОЗДАНИЕ НОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ!

ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ И ШИРЕ

Сегодня в силу ряда политических и экономических причин, отечественный рынок ИТ за счет внедрения импортозамещения получил мощный толчок к развитию. При этом сам термин «импортозамещение» имеет скорее политический характер. И по сути представляет собой ряд протекционистских мер, позволяющих отечественным производителям чувствовать себя комфортнее.

Но такая ситуация имеет временный характер, поэтому российские разработчики должны воспользоваться сложившимися условиями, чтобы создать продукты, способные конкурировать на открытом рынке. Каким бы большим ни был наш рынок, его размер ограничен. Соответственно, ограничен и доход, который смогут получить отечественные производители.

В условиях импортозамещения в замкнутом пространстве развитие могут получить лишь несколько компаний — лидеров рынка. Для действительно масштабного развития нашей отрасли необходимо говорить о создании качественных конкурирующих продуктов, то есть о разработке таких продуктов, которые смогут потеснить на мировых рынках решения ведущих зарубежных производителей.

Чтобы такой экспортоориентированный бизнес устойчиво развивался, требуется участие в технологических партнерствах и активная поддержка государства.

В национальной программе «Цифровая экономика РФ» прописано, что государство планирует вывести отечественное ПО на конкурентный рынок

и добиться его преимущественного использования в госорганах. Если речь идет о развитии отрасли ИТ в целом, такой уровень притязаний мне кажется изначально заниженным. Если планку поставить выше, то по итогам реализации программы наши продукты вполне могут войти в пул лидеров по экспорту информационных технологий.

ВЫБОР ПУТИ

На пути создания своих «бриллиантовых» продуктов перед отечественной отраслью ИТ открываются разные пути.

Наиболее быстрый и дешёвый — вывод на рынок уже известного зарубежного продукта, но под своей маркой. Это может быть OEM соглашение, White Label или приобретение прав на исходные коды. Такие продукты, как правило, не создают новой ценности, это лишь перенос передовых технологий на локальный рынок. Что в результате имеет заказчик? Не всегда самый свежий продукт, зачастую не отвечающий актуальным потребностям рынка. И тут не стоит забывать, что среди западных вендоров тоже есть продукты, отстающие от отдельных отечественных решений лет на десять.

Другой путь — создавать своё, оригинальное и революционное. Но очевидно, что это требует значительных затрат времени, финансов и человеческих ресурсов. Кроме того, вывод на рынок новых продуктов требует больших маркетинговых вложений. Из отечественных производителей, к сожалению, это мало кому доступно.

Кроме того, помимо денег, для революционных продуктов нужна идея. Именно поэтому, такие продукты —

случай, как правило, исключительный. В условиях развитого рынка очень сложно создать то, что никто еще не делал. А инвестировать в создание продуктов, аналогичных решениям от Symantec, Check Point, IBM и т.д., рискованно и неинтересно для самих предпринимателей, тем более в условиях строго ограниченного рынка. Мы не должны быть в роли «догоняющего». У нас должен быть свой уникальный путь.

ИНТЕГРАЦИЯ И ПАРТНЕРСТВО

Кооперация производителей, занимающихся созданием продуктов в смежных областях, становится перспективным трендом на мировом рынке. Каждый разработчик имеет свою специализацию в определенной области. Отечественная ИТ-отрасль может получить пальму первенства, если объединит усилия для достижения заданной цели.

Кроме того, современный потребитель избалован, его уже не устраивает коробочный продукт, он требует индивидуального подхода и разнообразного выбора, и это — большой вызов для разработчиков. Чтобы соответствовать ожиданиям клиентов, логично максимально использовать возможности глобальной цифровой экономики, а для этого необходим переход от конкуренции к технологическому партнерству.

Смысл интеграции заключается в том, что за счет высокой специализации при создании собственных продуктов, значительно повышается привлекательность конечного продукта. Многие западные международные компании решают вопрос развития продуктов —



Андрей АКИНИН
генеральный директор компании Вэб Контрол

тем приобретения перспективных стартапов и интеграции их в свою продуктовую линейку.

Для того, чтобы занять свою рыночную нишу, гораздо удобнее уцепиться за кого-то более сильного. Российский рынок пока находится на стадии осознания этого тренда.

Также важно, что технологическое партнерство, предполагая понимание уникальности и сильных сторон каждого разработчика, ориентируется на развитие и рост всей отрасли, а не своей доли в ней. Такое взаимодействие выводит платформы и продукты на новые рынки и помогает компаниям перепрыгнуть традиционные барьеры при расширении и масштабировании, используя ключевые компетенции своих партнеров. Не нужно продолжать разрабатывать, к примеру, SIEM системы, лучше попытаться развивать собственные сильные стороны, сосредоточиться на удобстве и доступности отдельной разработки.

Чтобы соответствовать международным трендам, отечественным разработчикам ИТ-систем, нужно активно вступать в партнерства с ведущими как российскими, так и иностранными вендорами.

ЗАМЕЧАНИЯ ПО ТЕМЕ

ИТ-отрасль больше, чем любая другая, тяготеет к нестандартным, но простым решениям. Поэтому, не мудрствуя лукаво, делайте просто и удобно для пользователя, но не забывайте о том, куда движется мир. Ориентируясь исключительно на текущие потребности, вы рискуете получить на выходе уже устаревший продукт.

Не надо пытаться создавать универсальные продукты в тех нишах, где много конкурентов. Самостоятельная ценность продуктов сегодня сильно преувеличена. Только создавая продукт, обладающий развитыми средствами автоматизации, открытым интерфейсом, интеграцией со смежными решениями, можно выйти на конкурентный уровень. При этом наличие гибкой и удобной интеграции с другими системами делает такие разработки наиболее привлекательными и для заказчика, и для инвестора.

Кроме того, если ваше решение будет качественным и продуманным, вы мо-

По сути ИБ — сама по себе сфера горизонтальная, она закрывает собой определённый технологический пласт, который используется различными вертикалями

жете объединиться с другими вендорами. Очень мало решений живет долго. Большинство разработок, попав к крупному вендору, преобразуется в новые решения, учитывающие опыт, ошибки и требования рынка.

Существует много примеров интегрированных комплексных решений, но ни одно из них не создавалось с нуля, все они в своем большинстве собирались из органически нишевых продуктов крупными вендорами.

ПРО ИБ

Универсальные решения хороши, когда речь идет об общей безопасности. К примеру, когда крупная компания разворачивает свои CRM-системы внутри облачного сервиса, критически важные данные могут стать неподконтрольными. Невозможно отследить, где проходит граница между личной и корпоративной информацией. На этом этапе и возникает потребность в специализированных решениях, позволяющих защитить конкретные процессы. Большинство западных вендоров предлагает именно такие нишевые решения.

В таком контексте я с осторожностью отношусь к мнению коллег, предлагающих создавать вертикально интегрированные программные решения для определенных областей. ИТ уже давно не привязаны к вертикалям: и банки, и нефтеперерабатывающая промышленность используют одни и те же технологии. Куда важнее и проще создавать горизонтальные продукты, которые будут хорошо защищать облачные технологии, внутренний информационный обмен, работу на end point, колл-центры, привилегированный доступ и пр.

По сути ИБ — сама по себе сфера горизонтальная, она закрывает собой определённый технологический пласт, который используется различными вертикалями.

На форуме InfoSecurity Russia 2018, который состоится 21–23 ноября в Москве, Web Control проведёт тематическую сессию, где предложит обсудить вопросы интеграции ИБ-продуктов в горизонтальной плоскости. Мы хотим собрать в одном месте отечественных вендоров, которые думают о том, как вместе противостоять крупным западным производителям.

Главная задача для нас — создать группу отечественных разработчиков, основанную на принципах технологической кооперации. Такая команда сможет делать конкурентные продукты, способные выйти на международный рынок или станут основой для создания крупного отечественного консорциума. Подобные структуры уже пытаются создать Ростех, Ростелеком, Infowatch. При этом хочется надеяться, что они не пойдут по пути создания закрытых экосистем, неспособных конкурировать с западными разработчиками.

Специфика ИТ- и ИБ-отраслей такова, что для их развития не требуется дорогостоящего оборудования, как, например, в автомобилестроении, не нужны крупные капитальные вложения, как в строительстве. Прежде всего, необходимы кадры, но и в этом направлении в стране наблюдается безусловный рост. Российские разработки имеют достаточно большой потенциал, чтобы стать крупной и конкурентоспособной экспортной отраслью страны. При этом от государства нужны разумные меры поддержки экспортоориентированных производителей.

В таком случае, отделив зёрна от плевел и поддерживая не омологацию продуктов, а новые и интересные решения, мы сможем достойно представлять отечество на мировом рынке.