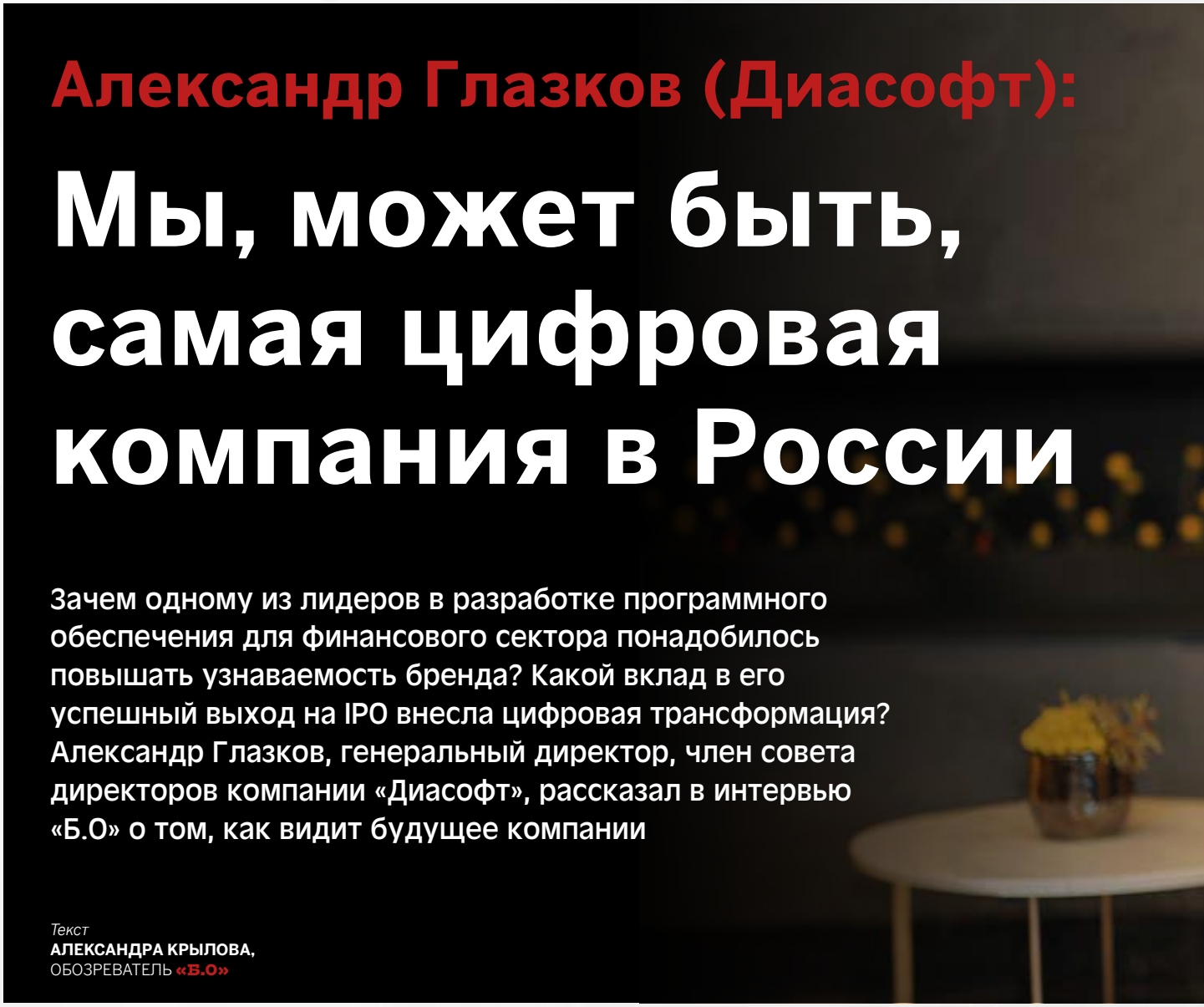


Александр Глазков (Диасофт):

Мы, может быть, самая цифровая компания в России

Зачем одному из лидеров в разработке программного обеспечения для финансового сектора понадобилось повышать узнаваемость бренда? Какой вклад в его успешный выход на IPO внесла цифровая трансформация? Александр Глазков, генеральный директор, член совета директоров компании «Диасофт», рассказал в интервью «Б.О» о том, как видит будущее компании

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

Драйвер рынка — импортозамещение

— Александр, как вы оцениваете сегодняшний уровень импортозамещения в российских банках?

— Тут нужно пояснить, что в нормативных документах, посвященных переводу критической информационной инфраструктуры на российский софт, не называются классы программного обеспечения, которые в обязательном порядке должны быть замещены. Есть определенные KPI, обязательные к выполнению, но их определяют сами организации.

Необходимость импортозамещения, во-первых, связана с тем, что в любом программном обеспечении могут возникать ошибки и их необходимо исправлять, а во-вторых, эксплуатируемое программное обеспечение должно в той или иной степени находиться в постоянном развитии. Тот, кто владеет исходным кодом программного обеспечения, может своевременно делать и первое, и второе. С уходом западных поставщиков с российского рынка возможность сопровождать и развивать их программные продукты практически сошла на нет. Очевидно, что с этим надо что-то делать, например перейти на отечественное программное обеспечение, работоспособность которого будет поддерживаться российскими вендорами.

При этом понятно, что банкам интереснее развивать бизнес, разрабатывать и предлагать клиентам новые продукты, выигрывать в конкурентной борьбе, а импортозамещение их от этого отвлекает. Для его проведения нужно, по сути, остановить развитие бизнеса, так как ресурсов на все не хватает, и это огромная проблема. Одновременно решать задачи развития бизнеса и импортозамещения для многих невозможно. Задача импортозамещения — это задача на многие годы, ей необходимо постоянно заниматься, и тогда она будет комплексно решена.

Вот почему я убежден, что к началу следующего года единицы процентов банков и госкомпаний проведут реальное импортозамещение, но это не значит, что все остальные не смогут отчитаться. Они отчитаются о выполнении KPI, которые сами и наметили.



Фото: Диасофт

— Камень преткновения на пути импортозамещения — СУБД. Об этом до сих пор много говорится. Почему российских программных продуктов этого класса так мало по функционалу и по производительности они отстают от зарубежных?

— Продукт вызревает, когда за него платят, когда он востребован и когда на него выделяются ресурсы. Так происходит в любом бизнесе. В России и почти во всем мире десятилетиями использовались СУБД Oracle и Microsoft. Отечественный аналог никому не был нужен, поэтому ресурсы на его создание и развитие не выделялись. Когда встал вопрос об импортозамещении, многие взяли на вооружение open source-решение — PostgreSQL. Но для того, чтобы дотянуть PostgreSQL до уровня СУБД Oracle и Microsoft, нужны годы, чтобы этот продукт мог вызреть. Кроме того, важно изначально задать конкурентную среду, чтобы российскую СУБД разрабатывали десятки компаний. Позже из них выделятся лидеры, их будет поддерживать рынок. В итоге у рынка будет выбор — реальный, настоящий. В последние два года такая конкурентная среда появилась, на российском рынке есть сильные игроки, которые вкладываются в развитие PostgreSQL. Мы — в их числе.

— Какой путь в импортозамещении СУБД вы выбрали?

— Мы осознаем свою ответственность перед рынком за поддержку проектов в области импортозамещения. Мы отвечаем за работу наших прикладных программных продуктов у клиентов, а они не работают без необходимого системного программного обеспечения. Задачу импортозамещения нужно решать комплексно. Сейчас компания «Диасофт» предлагает рынку импортонезависимую гибридную СУБД — платформу Digital Q.DataBase, в составе которой форки известных open source-решений, взятые под ответственное владение компанией — PostgreDB, TarantoolDB, ClickHouseDB, GreenplumDB. Все прикладные продукты Диасофт работают на этой платформе.



Фото: Диасофт

Александр Глазков и Александр Генцис на старте торгов акциями Диасофт

— Какое еще открытое программное обеспечение вы используете в своих проектах?

— Открытое программное обеспечение — это большое подспорье в решении задач импротозамещения, но при этом нужно понимать, что чаще всего open source-решения имеют определенные ограничения для работы в существующих условиях. Их необходимо брать под ответственное владение, дорабатывать, развивать, чтобы обеспечить работу на них прикладных программных продуктов.

К примеру, мы взяли под ответственное владение такие инструменты разработки, как Kubernetes, Docker, — без них мы не можем обойтись, разрабатывая продукты в микросервисной архитектуре. Мы выделили ресурсы на владение этим кодом, его развитие, исправление ошибок, завели это программное обеспечение в Единый реестр российского программного обеспечения.

Другой пример — движок управления бизнес-процессами Camunda. При новых подходах к IT-архитектуре, где много сервисов, а процессы должны быть сквозными, эта платформа для моделирования и создания бизнес-процессов незаменима. Но нам важно было ее развить под задачи наших клиентов. Как результат из open source мы оставили 10–15% кода, а остальные 80–90% создали сами.

— Как изменения ландшафта российского IT-рынка, произошедшие за последние два года, повлияли на бизнес компании «Диасофт», ее позиционирование на рынке?

— Главный драйвер — это импортозамещение, на котором настаивает государство. Но есть и вторая движущая сила — цифровая трансформация, или, как недавно назвал ее президент России, проект «Экономика данных». На реализацию национального проекта «Экономика данных», который рассчитан на срок 2025–2030 годы, президент поручил выделить не менее 700 млрд рублей. Экономика данных — это трансформация бизнеса с помощью информационных технологий с опорой на данные для принятия осознанных управленческих решений по результатам их анализа.

Для нас как для IT-компании трансформация заключается в переходе на новые стандарты IT-индустрии: новые технологии, архитектурные подходы. Теперь главное требование цифровой трансформации (экономики данных) к бизнесу — сокращение сроков вывода на рынок новых продуктов (time to market). Все хотят создать инновационную среду и быстро вносить изменения, чтобы оставаться конкурентоспособными, а для этого надо отказаться от проектной автоматизации и превратиться в цифровую компанию, способную меняться раз в несколько недель. Нам в этом смысле повезло. Будучи производителем программных продуктов для финансовой сферы, мы начали заниматься цифровой трансформацией еще в 2010–2015 годы, поэтому очень сильно продвинулись вперед и достигли зрелости.

— Как вы оцениваете результаты развития вашей экосистемы цифровой трансформации Digital Q?

— В Digital Q воплотились новые стандарты IT-индустрии: технологии, архитектурные подходы, сре-

да разработки — все это позволяет создавать продукты для цифровой трансформации (экономики данных). Сегодня в нашей экосистеме более 30 платформ, в которых собрано около 130 продуктов. Часть платформ отвечает за современную автоматизацию производства программного обеспечения: бэклогов, работы команд, сборки продуктов. По сути, это производственный конвейер. Часть продуктов отвечают за композитную идеологию — поддержку технологий low-code, no-code, позволяющих собирать решения и сервисы как пазлы. Сейчас уровень реиспользования кода при разработке новых продуктов превышает 50%, и мы стремимся поднять его до 80–90%.

Для нас Digital Q — это среда разработки, которая вышла на такой уровень зрелости, что мы поставили новую задачу: предоставить к ней доступ разработчикам, заинтересованным в ее использовании. Мы видим, что команды численностью до 1000 человек такую среду точно создать не могут, а она им нужна — ее начинает требовать рынок. Сделать это мы хотим на бесплатной основе, с монетизацией только от решений, которые пойдут в продакшн.

— А внутренним командам, которые занимаются разработкой для своих организаций, среда Digital Q будет доступна?

— Да, конечно, они на тех же условиях могут брать среду разработки Digital Q, работать в ней, создавать решения. Если они создадут с ее помощью решение, которое в банке или в любой другой организации начнет работать для бизнеса, то тут уже появятся коммерческие отношения с нашей компанией.

— Насколько глубоко сама компания «Диасофт» погружена в процессы цифровой трансформации?

— Мы, может быть, самая цифровая компания в России, то есть «сапожник с сапогами». Начну с того, что мы сами себя сделали, и наш выход на IPO, в частности показатели эффективности деятельности, — это показатели нашей цифровой трансформации, которую мы ведем с 2015 года. Как руководитель компании говорю: этот успех — не чудо, не везение, а результат цифровой трансформации компании, пример того, как работают современные архитектурные подходы, оптимальное значение time to market, опора на данные.

Бизнес прикладной разработки сложный, мы не продаем «коробки», а делаем проекты. У нас в несколько раз больше ролей, чем у компаний — разработчиков системного софта, они нам необходимы для того, чтобы вести свою деятельность эффективно. Возможность всем осознанно управлять и гарантированно каждый квартал выдавать положительные результаты — это следствие цифровой трансформации очень сложного бизнеса. И Диасофт — фактически единственная компания, которая с прикладным софтом вышла на IPO, причем очень удачно это сделала.

— Какие компетенции в сфере IT становятся особенно востребованными в условиях цифровой трансформации?

— Если говорить о нас, то нам очень не хватает бизнес-аналитиков и бизнес-архитекторов. Первые могут разговаривать на одном языке с заказчиком и понимают, как строятся бизнес-процессы в его организации. Это всегда совместная работа, недостаток компетенций в ней у заказчика или исполнителя многократно повышает риск неуспеха проекта. Бизнес-архитекторы переводят то, что выявили бизнес-аналитики, на язык нашей экосистемы, чтобы разработчики получили понятное задание в терминах нашей среды разработки. Дефицит таких специалистов просто тотальный.

— В 2023 году вы начали развивать партнерскую сеть. Зачем вам нужны партнеры?

— Действительно, партнерская сеть для компании «Диасофт» — новое явление. Главная задача, которую мы ставим для развития партнерской сети, — это привлечение технологических партнеров, то есть разработчиков. Фактически мы хотим создать большой франчайзинг и передать таким партнерам нашу среду разработки даже с прикладными компонентами, чтобы они могли этот код реиспользовать. В идеале я хотел бы, чтобы технологические партнеры могли дополнить нашу библиотеку готовых компонентов своими разработками — естественно, на условиях монетизации. И тогда мы существенно расширим возможности наших решений.

Для того чтобы нарастить базу таких партнеров, нам еще многое надо сделать: доработать дистрибутивную версию, чтобы сократить время развертывания продукта до недели; разработать обучающие курсы — создать безопасное облачное пространство на своей территории, чтобы разработчики могли протестировать среду разработки. Все это требует средств и времени, и сделать это мы точно должны в 2024 году.

— Вы неоднократно говорили, что выход на IPO был нужен компании «Диасофт» для повышения узнаваемости бренда. Почему и какие новые рынки вам интересны?

— Действительно, эффективность нашего бизнеса была такова, что все потребности в инвестициях мы могли закрывать своими возможностями. Главная цель нашего выхода на IPO — это повышение узнаваемости компании за пределами финансового рынка. Нам был важен повышенный уровень доверия, которым обычно пользуются открытые компании.

Стоимость проектов с участием государства, крупных корпораций — сотни миллионов рублей, а иногда и миллиарды, поэтому доверить такие средства и, по большому счету, свое будущее неизвестным игрокам для их заказчиков — неприемлемо. В этом смысле выход на IPO дает нам объективный знак качества.

Нам интересны проекты в интересах государства: это большой рынок, который перестраивает свои требования к IT. Так что в наших планах — разместить продукты Диасофт в Госмаркете. Также мы чувствуем себя готовыми к реализации проектов импортозамещения в сегменте ERP, в особенности в части построения высоконагруженных централизованных систем управления финансами, производством, человеческим капиталом в крупных компаниях и корпорациях. Б.О