



РОСАТОМ



## Вера Гурова:

### «Мы должны стать реальными производителями»

**Вера Гурова**, генеральный директор ООО «Русатом — цифровые решения», курирует бизнес-направление Росатома, связанное с развитием цифровых продуктов. В рамках нижегородского форума ЦИПР-2020 она рассказала в интервью журналу РУБЕЖ о том, как госкорпорация планирует развивать рынок цифровых решений в условиях курса на импортозамещение в стране.



Беседовал: Михаил Динеев

Vera Gurova: «We must become real manufacturers» / By Mikhail Dineev

Vera Gurova, General Director of Rusatom-Digital Solutions LLC, oversees the business direction of Rosatom related to the development of digital products. As part of the Nizhny Novgorod forum TSIPR-2020, she told in an interview with RUBE magazine about how the state corporation plans to develop the digital solutions market in the context of the import substitution policy in the country.

*Как выстроена стратегия цифровизации сейчас в Росатоме?*

**ВЕРА ГУРОВА:** Цифровые продукты, решения и разработки Росатома подразделены по шести направлениям.

Первое — системы математического моделирования, куда входит флагманский продукт — пакет математического моделирования «Логос». Второе — управление предприятиями и производством, где мы создаем Систему управления полным жизненным циклом (СПЖЦ). Третье — инфраструктурные решения, которые делятся на семейства: ЦОДы (сюда входят опорный ЦОД «Калининский» Концерна «Росэнергоатом», а также контейнерные, мобильные и модульные ЦОДы производства РФЯЦ-ВНИИТФ); суперкомпьютеры и суперкомпьютерные вычисления, инфраструктурные компоненты, куда входят сетевое оборудование, программно-аппаратные комплексы и другое. Четвертое продуктовое направление — цифровизация городских сервисов и процессов, куда входит цифровое решение платформы «Умный город». Пятое — системы проектирования и конструирования, семейство Multi-D. И, наконец, шестой трек охватывает цифровые системы безопасности, в частности системы СКУД.

В рамках шести направлений госкорпорация ведет собственные разработки и привлекает партнеров по разработке и созданию в общей сложности для 130 продуктов

*Каким способом производители стороннего оборудования, тех же систем безопасности, могут взаимодействовать с этими направлениями?*

**В. ГУРОВА:** Привлечение оборудования на объекты Росатома может быть двух вариантов — посредством включения оборудования третьих лиц в комплексные решения на основе цифровых продуктов Росатома, а также через привлечение на конкурсной основе в рамках ИТ-проектов.

*Ваши коллеги на полях форума ЦИПР-2020 рассказали нам о каталоге рекомендованного оборудования, который в ходе дальнейшей цифровизации, вероятно, должен трансформироваться в библиотеку семейств, исполь-*



*зуемых для создания информационных моделей для объектов Росатома. Как это работает, как попасть в такой каталог?*

**В. ГУРОВА:** Да, действительно, такой каталог есть. Например, Росатом строит ЦОД, и в рамках строительства ЦОДа есть определенная проектная документация, в которой прописаны оборудование и определенные технологические характеристики. Для внешних поставщиков объявляется тендер. По итогам конкурса заключаются соглашения с конкретными производителями.

*Как выглядит продуктовая политика Росатома по разработке собственных продуктов?*

**В. ГУРОВА:** В рамках шести направлений, о которых я сказала, госкорпорация ведет собственные разработки и привлекает партнеров по разработке и созданию в общей сложности для 130 продуктов.

*Приведите, пожалуйста, примеры интеграции продуктов Росатома в составе комплексных решений.*

**В. ГУРОВА:** Самый публичный пример интеграции — с комплексным решением на базе цифрового продукта СКУД «Пилот». Это часть решения Fan ID, которая использовалась на Олимпиаде в Сочи, Универсиаде и Чемпионате мира по

## У нас проход на атомные станции существует 75 лет, считайте, СКУД — это наша базовая технология



Кольская АЭС (г. Полярные Зори, Мурманская обл.)

футболу. Наш СКУД составил часть общего решения, которое делал сторонний для Росатома интегратор.

*Можно ли проводить аналогию в стратегии освоения смежных рынков между Росатомом и другими операторами импортозамещения — Ростехом и Ростелекомом?*

**В. ГУРОВА:** Не совсем. Есть «дорожные карты» по развитию новых производственных технологий (НПТ), где Росатом, Ростелеком, Ростех занимают разные ниши. Также, например, в отличие от атомщиков Ростех не отвечает за квантовые вычисления.

*Будет ли, на ваш взгляд, поделена политика импортозамещения между госкорпорациями по типам продуктов? Кто-то отвечает за импортонезависимый софт, кто-то за аппаратное импортозамещение.*

**В. ГУРОВА:** Я не вижу в этом смысла. Мир движется к комплексным решениям, к программно-аппаратным комплексам (ПАК). ПАК — это единый комплекс настройки, когда софт устанавливается на «железо», а «железо» оптимизируется под софт, и в сумме это дает более быструю пусконаладку и снижение издержек на обслуживание. Плюс для российской аппаратной платформы софт служит драйвером спроса. И хотя, по моему опыту, еще далеко не все заказчики привыкли к такому формату — программно-аппаратным комплексам, для тяжелого оборудования это единственно возможное будущее с точки зрения его коммерческих продаж.

*И какие экономические эффекты закладываются в рамках шести направлений цифровизации в Росатоме?*

**В. ГУРОВА:** Это и стратегические и экономические эффекты. В приоритете — задачи, которые должен решать каждый продукт. Мы, конечно, понимаем, что работаем на конкретном рынке и должны быть более эффективными по сравнению с конкурентами в наших предложениях. Если, например, взять СКУД, то мы очень хорошо понимаем, что СКУДов на рынке много, особенно в low end-сегменте. Мы же пытаемся решить сложные задачи контроля доступа, где предполагается одновременный вход 10 000 и более человек, где нужно отслеживание не только входа, но и выхода, где информация должна сравниваться из нескольких точек одновременно, да еще и с нескольких распределенных объектов. Также, конечно, мы думаем об экономических эффектах от внедрения цифровых продуктов Росатома.

*Для экономии времени и затрат на создание СКУД-решений делал ли Росатом попытку изучить готовые решения и стать партнером таких разработчиков? Купить их, в конце концов?*

**В. ГУРОВА:** Я бы здесь сказала, что мы сами себе партнеры. У нас проход на атомные станции существует 75 лет, считайте, СКУД — это наша базовая технология.

Если мы говорим про ЦОДы, то этот рынок новый для нас, пусть мы на нем и пять лет присутствуем. Но и тут мы, конечно, работаем в пар-

тнерстве, например контейнеры для контейнерных мы сами не варим, но всю начинку делаем сами. Вообще проблема у импортозамещения не в том, чтобы иметь собственные решения. Мы планируем замещать вендоров с типовым оборудованием, с классической налаженной поддержкой. Поэтому наша задача — выходить на рынок с инфраструктурой, центрами поддержки по всей стране, 24 на 7, 6 часов реагирования. Только в этом случае наше оборудование будет конкурентоспособным на российском рынке. Пользователь и заказчик ничего не должны менять у себя в сервисных процессах при переходе на отечественные решения.

*Иногда возникает впечатление, что вендоры, как вы говорите топовые, мировые, отвечают на «боли» клиентов, а компании-импортозаместители отвечают скорее на некие административные послы сверху.*

**В. ГУРОВА:** Вы очень интересно сказали. Понимаете, рыночные инструменты работают всегда. То есть критерий работоспособности и решения поставленной задачи в конечном счете становится главным и влияет на рынок.

*Сколько времени нужно для того, чтобы импортозамещение перешло от концепции к работающей системе? Через какие естественные стадии должен пройти процесс?*

**В. ГУРОВА:** Проблема импортозамещения, на мой взгляд, состоит в том, что мы пытаемся очень быстро сделать сложные комплексные решения. А ведь это стадии производства оборудования, нагрузочные тестирования, интеграция с технологией, открытие технологии, правильное совместное позиционирование, «дорожные карты» по развитию продуктов. Если пишется новая версия софта, то до выпуска она должна быть оттестирована на различных аппаратных решениях. Это нормальная история нормального развития, ее нельзя сделать вот так, просто договорившись о ней. И я считаю, что мы просто в начале этого пути. Мы должны стать российскими производителями с серийным производством.

*Есть ли объективные рыночные предпосылки для спроса на импортонезависимую продукцию?*

**В. ГУРОВА:** Вы затронули очень интересный момент. По идее, все объекты и проекты, которые работают на импортонезависимых систе-

мах, уязвимы. Стоит закрыть границы, уже сточить санкции, как сразу возникнут риски непоставки оборудования. Почему-то все забывают историю, а мы уже все это проходили. Например, RISC-серверы с определенной мощностью не поставлялись в Россию до отмены Кэмп-Дэвидского соглашения в 1992 году. Поэтому у нас развивался внутренний рынок производства риск-систем. Рыночный спрос на импортонезависимые решения обосновать очень просто — достаточно представить, что завтра «там» решили не поставлять нам hi-end-серверы, а также компонентную базу.

*Если бы импортозамещение было изначально бизнес-задачей, не в формате административной инициативы, то как бы оно развивалось, акценты были бы другими?*

**В. ГУРОВА:** Мое мнение, что подход был бы общим, разница была бы только в деталях. Сейчас государство ставит определенные задачи по цифровизации масштабно, создавая сразу цифровые предприятия, это очень сложный процесс. Самостоятельно процесс шел бы эволюционно, мелкими этапами. Компании развивали бы цифровые продукты изнутри.

Проблема импортозамещения, на мой взгляд, состоит в том, что мы пытаемся очень быстро сделать сложные комплексные решения

*На форуме ЦИПР-2020 я встретил довольно много топ-менеджеров госкорпораций, пришедших в госсектор из коммерческого сектора. Как вы думаете, почему возник именно такой тренд на волне импортозамещения?*

**В. ГУРОВА:** А откуда брать людей? Откуда брать людей с бизнес-логикой, которые имеют опыт работы с цифровыми продуктами? Кто формировал российский ИТ-рынок? Десять системных интеграторов, выросших на тех же контрактах с ведущими мировыми производителями.

*На ваш взгляд, как иностранные вендоры реагируют на импортозамещение? Ищут какие-то способы выжить, остаться на рынке?*

**В. ГУРОВА:** Конечно. И на самом деле многие производители «железа» заинтересовались теми самыми программно-аппаратными комплексами с российскими производителями программного обеспечения.





Инфраструктура «умного»  
Железноводска

*А если правила импортозамещения станут еще жестче, кто останется на рынке?*

**В. ГУРОВА:** Я думаю, мы столкнемся с этим где-то лет через пять, когда построим свои большие импортонезависимые решения.

*На некоторых панельных сессиях ЦИПРа звучали опасения, что в результате политики импортозамещения сузятся рынки сбыта из-за невозможности продавать на экспорт. Вы видите в этом серьезный риск?*

**В. ГУРОВА:** Нет, совершенно нет. Вопреки расхожему мнению, тот же Китай развивался за счет внутреннего рынка. Только обкатав инсталляции внутри, получив и проанализировав статистическую базу, они выходили с продуктом на внешнее поле. То же было на американских рынках. Если посмотреть историю HP и IBM, то первые крупные заказчики у них были в основном локальные. Если интересно, возьмите в открытых источниках топ-100 инсталляций самых крупных компьютеров, и вы увидите, какой вендор в какой стране присутствует. Много примеров будет именно на своих рынках.

*У цифровых продуктов Росатома есть шанс попасть на внешний рынок, кроме как через инсталляцию на объектах, построенных госкорпорацией?*

**В. ГУРОВА:** И даже более того. Сейчас активно думаем по нашему СКУД-решению о продвижении за рубеж.

*А почему нет таких переговоров между Росатомом и McKinsey?*

**В. ГУРОВА:** Есть. Это небыстрый процесс. Кроме того, мы выстраиваем работу с другими, например наши системные интеграторы, IBS и Softline, которые имеют западные представительства.

*Как вы видите для себя цели участия в ЦИПР-2020?*

**В. ГУРОВА:** Это возможность посмотреть на общий тренд, я очень много хожу по стендам, панельным сессиям...

*Подождите, про первую — какие тренды вы увидели?*

**В. ГУРОВА:** Первое. Очень много решений представлено в области роботизации. Второе. Представлены реально работающие решения в области цифровизации городских сервисов — системы «Умный город». Третье. Очень много дискуссий идет в области работы с большими данными как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий.

*Еще чем интересен ЦИПР?*

**В. ГУРОВА:** Вторая моя цель на форуме — это заказчики, живое общение с ними. Но, по моему, форумы как площадки все еще в недостаточной степени используются для поиска контактов и контрактов. ЦИПР — это конференция трендов, несмотря на свою пятилетнюю историю проведения. Мне кажется, форум выйдет на новый уровень, когда организаторы начнут приглашать больше компаний. Также, мне кажется, надо приглашать мировых экспертов в области цифровизации.

*Так ведь импортозамещение.*

**В. ГУРОВА:** Понимаете, даже с ЦОДами нам не хватает обмена опытом. Россия становится большим игроком на мировом рынке ЦОДов, и для этого необходимо общение с другими участниками этого рынка, дискуссии в области трендов и технологий, стать участниками мировых ассоциаций в области облачных вычислений.