

Директор по продукту ГК Astra Linux Роман Мылицын: «Вступая в «Руссофт», мы рассчитываем найти партнеров для развития корпоративной платформы на базе собственной ОС»

18.09.2019 |



Сегодня ГК Astra Linux – основной игрок на рынке импортозамещения и безопасности критической информационной инфраструктуры. Интерес иностранных клиентов к уникальным средствам защиты, реализованным в одноименной операционной системе, растёт, что и стало одной из основных причин для вступления компании в Ассоциацию «Руссофт».

Директор по продукту ГК Astra Linux Роман Мылицын рассказывает ICT-Online.ru о задачах, которые сейчас решает компания.

Директор по продукту ГК Astra Linux Роман Мылицын

- Роман, расскажите, пожалуйста, вкратце об особенностях ОС Astra Linux.

- ГК Astra Linux ведет разработку ОС специального назначения на базе ядра Linux начиная с 2008 года. Отличительная особенность нашей ОС - комплексная защита информации и построение защищённых автоматизированных систем - обеспечила востребованность созданной ОС в российских силовых ведомствах, спецслужбах, государственных органах и во всех организациях, где требуется обработка конфиденциальной информации. Astra Linux была сертифицирована в системах сертификации средств защиты информации Минобороны, ФСТЭК и ФСБ России, включена в Единый реестр российских программ Минкомсвязи России.

На протяжении нескольких последних лет ОС последовательно развивалась с учетом возможности ее продвижения на международных рынках. Уже сегодня она функционирует в составе программно-аппаратных комплексов и систем управления технологическими процессами на ряде крупных зарубежных объектов, например, на Тяньваньской атомной станции (Китай).

12 сентября некоммерческая Ассоциация «Руссофт», объединяющая ведущих российских разработчиков программного обеспечения – провела юбилейный пресс-клуб, посвященный 20-летию своего создания. О состоянии отрасли разработки ПО в стране и планах на будущее, актуальных тенденциях в развитии отечественной ИТ-отрасли рассказали руководители компаний Аллана, Artezio, Astra Linux, Auriga, Базальт СПО, ВСС, Diasoft, EPAM, Ланит-Терком, Reksoft, SPIRIT, First Line Software, Форсайт.

- Какие цели вступления Astra Linux в «Руссофт»?

- Во-первых, в Ассоциацию входят компании, которые умеют работать на высококонкурентных международных рынках. Нам хотелось бы заключить партнерские соглашения с такими компаниями. Во-вторых, такой сложный продукт, как операционная система, не существует на рынке без определённого стека технологий - вычислительная техника, общее и прикладное ПО, бизнес-аналитика, фреймворки для разработки приложений. Мы хотим найти в Ассоциации компании, которые захотят вместе с нами сформировать базовую платформу для корпоративного рынка. Выходить на международные рынки без такого партнерства – неэффективная история.

- Важен ли для вас пул иностранных клиентов, который уже сформировался у потенциальных партнеров, которым они смогут предложить более мощный продукт благодаря сотрудничеству с вами?

- Дело в том, что у нас уже есть свой большой пул заказчиков как в России, так и за рубежом. Мы имеем уникальные разработки в области защиты информации. Эта тема становится все более актуальной в киберпространстве, сейчас к нам поступает множество запросов от клиентов, которые хотели бы использовать встроенные в ОС средства защиты. Но для внедрения нам нужны прикладные, партнерские решения, которые будут адаптированы под нашу ОС.

- Одна из функций ассоциации «Руссофт» - законодательное лоббирование для стимулирования разработки ПО в РФ. Как вы считаете, на примере разработки Astra Linux, насколько это востребовано сейчас в рамках политики импортозамещения? Или рынок способен расти самостоятельно?

- С одной стороны, кажется привлекательным получить лоббирование со стороны государства. Но практика показывает: если решения не имеют технической или экономической привлекательности для заказчиков, то никакое административное давление не поможет сделать их успешными. Заказчики непременно найдут 100 или даже 200 различных причин, почему им не подходит предлагаемое решение.

Несмотря на кажущуюся привлекательность благоприятной законодательной среды, созданной в рамках политики импортозамещения, сейчас нам необходимо создавать приложения, которые будут реально интересны заказчикам. Astra Linux не идет по пути использования административного ресурса. Нам интересна сейчас максимальная интеграция с бизнес-сообществом, для которого создаются программные разработки.

- Главную потребительскую ценность ОС Astra Linux часто связывают с наличием дополнительных инструментов по защите информации. Так ли это на самом деле?

- Для непосредственного потребителя ОС – это «прозрачная» прослойка, которую часто не видно. Но для корпоративного рынка, кроме защиты информации, важное значение имеет также наличие качественной технической поддержки. ОС должна работать без сбоев, она должна интегрироваться с аппаратным и программным обеспечением.

На рынке сейчас можно найти множество свободно распространяемых дистрибутивов на базе Linux. Но техническая поддержка, сопровождение в течение всего жизненного цикла ОС для многих из них не предоставляются. В то же время крупные компании интересуют наличие единой точки входа для техподдержки, куда они могут передать свои проблемы, где проблемы будут решаться.

Как показала многолетняя практика, построение больших информационных систем на десятки тысяч рабочих мест и более невозможно без сопровождения со стороны разработчика ОС самого процесса интеграции различных компонентов и подсистем, реализующих информационное взаимодействие внутри организации.

- На корпоративном рынке сегодня редко можно найти приложения, работающие на «голом» железе. В ходу виртуализация, контейнеризация. Решены ли вопросы совместимости Astra Linux с этими платформами?

- Действительно, за последние годы виртуализация стала стандартом де-факто в корпоративной среде. Поэтому мы обеспечили сертификацию среды виртуализации в составе ОС, разработали дополнительные решения, позволяющие использовать привычные средства для виртуализации, но при этом обеспечивающие дополнительную защиту информации – изоляцию гипервизора от гостевых ОС, изоляцию гостевых ОС друг от друга, обеспечение изоляции подсети одной группы ВМ от другой подсети. Мы рассчитываем на существенный рост интереса к данным решениям со стороны рынка.

- Вы не могли бы привести пример, где могут быть использованы эти средства?

- Например, сейчас ведутся активные разговоры о переносе систем обработки персональных данных на территорию РФ. Иностранные компании, работающие в России, сразу попадают под регулирование российского законодательства, и у них возникает потребность в строительстве ЦОДа на территории РФ для решения этой задачи.

Мы готовы предложить практическое решение «из коробки». Оно позволяет развернуть виртуальные машины со всей бизнес-логикой – ОС со встроенной защитой системы виртуализации, и, соответственно, защиты персональных данных в них.

Тем самым мы помогаем бизнесу решать не просто задачу переноса персональных данных на территорию РФ, а осуществить строительство новой инфраструктуры в соответствии с требованиями российских регуляторов.

- Подходит ли ваше решение для защиты персональных данных для других рынков, например, для соответствия регламенту GDPR?

- Мы оценивали зарубежное законодательство по защите информации вместе с нашими партнерами и обнаружили, что нормативные требования в ЕС более мягкие, нежели российские. Поэтому мы уверены, что отечественные разработки, выполняя требования наших регуляторов по защите информации, в значительной степени закрывают требования и по защите информации в иностранных юрисдикциях.

Иностранные заказчики после знакомства с нашим решением отмечают, что при его простоте в эксплуатации оно одновременно является высокоэффективным, что сразу же повышает с их стороны интерес к развитию сотрудничества.

- В каком направлении вы планируете развивать партнерство в рамках Ассоциации «Руссофт»?

- Мы хотим найти партнёров с российского корпоративного рынка с целью предложить универсальный стек решений – ОС, среду виртуализации, средства разработки, базы данных и так далее. Для российских клиентов это стало бы знаком, что в их распоряжении есть готовый продукт, созданный и поддерживаемый российскими компаниями.

Отмечу также, что многие российские клиенты, даже обладая необходимыми финансовыми ресурсами, иногда отказываются от сотрудничества с иностранными брендами по разработке системного ПО. Главная причина - сложности переговорного процесса при необходимости получить решение, адаптированное под заказчика. Для крупных американских корпораций российский сегмент воспринимается как достаточно малый и имеющий невысокую маржинальность. В то же время наша компания и другие российские разработчики способны предложить заказчикам более комфортные сроки, потому что мы работаем непосредственно на российском рынке.

- Насколько важна маркетинговая составляющая для успеха?

- Маркетинговая составляющая, конечно, важна. Однако это не ограничивается только публикацией рекламы. Грамотный маркетинг предполагает объяснение клиенту, чем ему интересен новый продукт.

В России есть огромное число оригинальных разработок. Однако наблюдается проблема в интерпретации технических знаний в форме, понятной заказчику. Задача маркетинга – перевести сложные технологические изобретения в понятные потребительские качества. Без решения этого вопроса продвижение любого продукта невозможно.

- Большое спасибо за беседу!