

22 Глава VMware в РФ прогнозирует: IaaS вырастет на 30-35% в 2015 году

23 Заказчики снижают закупки «железа» и переходят во внешние ЦОДы

24 Операторы борются за первенство на перспективном рынке услуг LTE



Рынок программных продуктов класса ИСУП (информационные средства управления предприятием) будет расти в ближайшие пять лет. Этот сегмент, в отличие от продаж «железа», продолжит кормить ИТ-отрасль. Самыми популярными продуктами в этой сфере будут «облачные» ИСУП и специализированное ПО, в частности для нужд оборонно-промышленных предприятий.

Программная оборона

— софт —

Последние несколько лет сегмент ИСУП, или, как его еще называют, EAS (Enterprise Application System), растет быстрее рынка ИТ в целом. В 2013 году по данным IDC, объем этого сегмента достиг \$1,07 млрд, прибавив 5,9% по сравнению с предыдущим годом. Нынешний год не исключение. По предварительным прогнозам IDC, в текущем году и следующие четыре года объемы продаж ИСУП будут увеличиваться в России в среднем на 3,4% ежегодно. На фоне падения объемов ИТ-бизнеса в целом (на 15–20% в 2014-м и, по разным прогнозам, также в следующем году) рост на единицы процентов очень неплох. Компаниям, теряющим маржу на поставках «железа», есть куда направить свои усилия.

С прогнозом IDC согласна Елена Шарова, директор департамента корпоративных решений компании IBS, которая также уверена, что сегмент намного вырастет и в текущем, и в следующем годах. Максим Андреев, директор по бизнес-приложениям компании КРОК, считает, что все же роста рынка ИСУП в целом не будет: объемы останутся на прежнем



Управлять производством при росте заказов помогают ИСУП

уровне. Продажи ERP, по его мнению, могут сильно сократиться, но BI (Business Intelligence) существенно вырастет. Незначительный рост будет на рынке продуктов класса CRM и SCM.

Лев Николау, глава «Астерос Консалтинг», оптимистично настроен и считает, что рост неизбежен: «Потребности компаний уровня Enterprise в автоматизации бизнес-процессов постоянно возрастают и расши-

ряются. Запросы становятся более сложными и зрелыми. Я бы сказал, что у российских менеджеров только сейчас появляется вкус к качественной автоматизации. Зрелость нашего бизнеса в ИТ все еще отстает от лучших практик в мире на пять-семь лет. Если мы хотим быть конкурентоспособными и адекватными, нам необходимо развивать наши ИТ-ландшафты». По его мнению, прежде всего рынок будет развиваться за счет фокуса на оптимизации сложившихся ИТ-ландшафтов у тра-

диционных для EAS заказчиков: банков, нефтегазовых гигантов, телекоммуникационных операторов.

Конечно, про рост сейчас можно говорить, только если оценивать рынок в рублях. В долларовом эквиваленте из-за изменения курса будет сокращение объемов продаж. По мнению директора по развитию бизнеса ГК ФОРС Николая Зезюлинского, сегмент уйдет в минус на 20–30%, если считать в долларах. «Российский ИТ-рынок последние несколько лет существует в условиях кризис-

ной экономики, и сейчас его особенно сильно лихорадит. Не совсем понятна судьба зарубежных готовых программных продуктов уровня Applications, которые решено заменить на отечественные, но во многих случаях заменить их нечем», — добавляет господин Зезюлинский.

Проникновенная автоматизация

К ИСУП аналитики IDC относят несколько видов корпоративного ПО: приложения для управления ресурсами предприятия (ERP), цепочки поставок, операциями на производстве, взаимоотношениями с клиентами (CRM), а также ПО для анализа данных. В каждом из этих направлений есть своя специфика и сильные игроки. Крупнейшими потребителями ПО ИСУП остаются предприятия процессного производства, оптовой и розничной торговли, которые совокупно генерируют 40% выручки в этом сегменте. Все больше интересуются данными программными продуктами транспортные компании и организации сферы ЖКХ, государственные предприятия и службы (здравоохранительные, образовательные и другие муниципальные учреждения).

«Хорошо капитализируется прозрачный ИТ-бизнес, который тяжело развивать»

— рыночный игрок —

СЕРГЕЙ ШИЛОВ, управляющий партнер и основатель компании AT Consulting, рассказал корреспонденту „Ъ“ СВЕТЛАНЕ РАГИМОВОЙ, как изменится отечественный ИТ-рынок в следующем году, почему компании были вынуждены покупать западное ПО и с чем сравнима идея капитализации.



— Вы уже можете подвести какие-то итоги уходящего года? Какие бизнес-модели на рынке ИТ доживают свое?

— Этот год в принципе оказался кризисным для всех, хотя компании, ориентированные на сервисную модель (в том числе AT Consulting), чувствуют себя лучше. В дальнейшем именно бизнес-модели, связанные с предоставлением услуг, будут сначала выживать — именно в этой формулировке, а потом уже развиваться. Кроме того, можно предсказать, что в ближайшее время будет очень популярной тема разработки отечественного ПО. Хотя это очень сложный процесс, и не только в интеллектуальном смысле. У нас есть огромное количество талантливых людей, которые пишут хорошие программы. Проблема в маркетинговой составляющей, которая исторически в России гораздо менее развита, чем в других странах. Придется подтягиваться: тренд на импортозамещение не оставляет нашим разработчикам другого выбора.

Наибольший спад в этом году на ИТ-рынке показала дистрибуция аппаратных средств и коробочного ПО. Такой поворот событий давно предсказывали, но до конца 2013 года си-

туация обстояла иначе. Можно легко проверить статистику: цены, по которым компании покупали ПО через системных интеграторов, в 2013 году отличались от нынешних цен в разы. Буквально за несколько месяцев они неожиданно упали в несколько раз. Очевидно, что бизнес системных интеграторов, строившийся исключительно на дистрибуции, умирает. Никакой серьезной прибыли они не получают, а из-за флуктуаций курса валют, возможно, понесут убытки.

— То есть в следующем году будут востребованы услуги по обслуживанию существующих инфраструктур? А еще что?

— Внедрение новых систем — очень активный рынок, который будет развиваться и дальше. Компании, которые работают с розницей и массовым рынком, уже сейчас вынуждены форматировать свои бизнес-модели под изменившиеся условия — меньшую маржу, более требовательных клиентов и так далее. Этот процесс связан с адаптацией ПО и внедрением новых систем.

16+

Реклама

ДЕЙСТВУЙТЕ С НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Вообразите, что ваш бизнес способен стать таким, каким захотите. Вы сможете управлять им из любого места на Земле. Представьте себе будущее. SAP поможет сделать его реальностью. Форсируйте изменения. Не упускайте ни одной возможности. Мгновенно проникайте в суть процессов. Точечная оптимизация или полная трансформация бизнеса – SAP поможет вам действовать совершенно по-новому.

Действуйте, как никогда ранее. www.sap.ru

ДЕЙСТВУЙТЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ

SAP

информационные технологии

Программная оборона

— софт —

С17 По мнению Максима Андреева в будущем году основной спрос формировать будут государственные структуры, особенно из военно-промышленного сектора. «Это те немногие заказчики, которые уверенно смотрят в будущий год», — объясняет он. — Не останутся в стороне ритейлеры и производители товаров народного потребления: санкции создают шанс для развития».

Сергей Яковлев, старший аналитик IDC по рынкам программно-го обеспечения и информационной безопасности, также говорит о влиянии на рынок увеличения финансирования ВПК: «С одной стороны, рост оборонных заказов приводит к перераспределению ведомственных бюджетных средств, в том числе в ущерб проектам по информатизации в ряде государственных учреждений. С другой стороны, производственный цикл на таком предприятии сложный, длительный, вовлекающий большое количество контрагентов. В таких условиях растет спрос на ответственные решения ИСУП. Вместе с тем особенности производственного процесса в ВПК требуют наличия специализированных высоконадежных систем класса PDM (Product Data Management — управление данными об изделии.— „Б“) и систем PLM (Product Lifecycle Managemen) для управления готовым продуктом».

В России, как и во всем мире, набирают популярность облачные ИСУП. Сергей Яковлев из IDC говорит, что все больше российских компаний стремятся оптимизировать свои расходы на ИТ и более эффективно использовать уже имеющиеся инфраструктурные мощности. «Облачные» ИСУП, представленные на рынке, с точки зрения функциональности не уступают классическим и обладают набором преимуществ: легко и быстро внедряются, их интерфейс зачастую более удобен, они с легкостью масштабируются. К тому же низкие затраты делают «облачные» системы доступными даже для небольших предприятий, которые желают автоматизировать свои ключевые бизнес-процессы и обеспечить более высокий уровень контроля над своими бизнес-операциями.

Владимир Вертоградов, коммерческий директор компании НОРБИТ, добавляет: «Перспективны такие направления EAS, как мобильность и перенос решений в „облака“, различные решения для повышения экономической и прочей безопасности типа интеграции ERP и CRM (Customer Relationship Management) с системами проверки контрагентов».

Основным генератором выручки на российском рынке EAS долгое время были ERP-системы, но сейчас этот сегмент рынка уже достиг некоторого насыщения. Максим Андреев говорит, что действительно во многих компаниях уже автоматизированы базовые функции ERP, такие как финансы, логистика и кадры. Сейчас в основном идет неспешное развитие уже внедренных систем или миграция на новые версии. «Иногда происходят смены продуктов на более подходящие под текущие потребности бизнеса, но ощутимого роста этого рынка уже никогда не будет», — добавляет он. Другие же продукты класса ИСУП — CRM, SCM и HCM, по мнению господина Андреева, более перспективны. «В частности, направление CRM демонстрирует рост уже сейчас, причем при довольно больших объемах рынка, а для решений по управлению цепочками поставок и человеческим капиталом все впереди: интерес заказчиков постепенно начинает трансформироваться в платежеспособный спрос и, как следствие, новые проекты. По нашим ощущениям, взрывно-

го роста следует ожидать в ближайшие год-два», — говорит он.

Согласно данным Panorama Consulting, во всем мире растет популярность «облачных» ERP и Россия вскоре подхватит этот тренд. Четыре года назад, как отмечают аналитики компании, у 85% организаций были внедрены системы on-premise (на собственной инфраструктуре) или такие проекты были в процессе реализации. Опрос представителей заказчиков в разных странах и из различных отраслей с января 2013 года по февраль 2014 года показал, что число таких компаний сократилось до 61%. Вместе с тем 15% респондентов отметили, что начали использовать «облачные» ERP и модель SaaS. Но эта цифра оказалась меньше, чем годом ранее (26%). Две главные причины, которые удерживают компании от перехода на облачные и SaaS ERP, — отсутствие осведомленности о предложениях в этой области (45%), а также риски и опасения по поводу безопасности (30%). Аналитики Panorama Consulting отмечают, что опасения относительно безопасности безосновательны: поставщики «облачных» ERP обычно предоставляют безопасные и надежные решения, так как понимают, что это главный аргумент в пользу выбора их продукта.

К одному из направлений ИСУП относят и сегмент решений бизнес-аналитики (BI), который продолжает расти, но уже приходит к некоторому насыщению. Рост его замедлился еще в прошлом году, рынок этих решений прибавил всего 10% и достиг 42 млрд руб., тогда как еще в 2011 году рост был на уровне 30%. Прогноз на текущий год еще более умеренный: увеличение объемов на единицу процентов. Господин Андреев также отмечает, что рынок активно смотрит в сторону Big Data, прогнозной аналитики или машинного обучения.

Лев Николау трактует термин ERP более широко и включает в это понятие в том числе CRM и другие функциональные блоки. Он так комментирует вопрос, приближаясь ли к состоянию плато ERP-рынок: «Никакого насыщения не наступило. Это иллюзия. Наши менеджеры еще очень далеки от того, чтобы по-настоящему оценить возможность ИТ. Мы только в начале пути. Такие темы, как Enterprise Architecture и Data Driven Company, только мерцают в дискурсе ИТ-сообщества. А эти темы принципиально меняют наши подходы к EAS и к смыслам в использовании бизнес-приложений. Все еще только начинается. Думаю, что ERP остается основным. Остальные приложения обычно используются данными из ERP — отсюда совершенствование и расширение ERP-систем как основного двигателя роста индустрии».

Елена Шарова, директор департамента корпоративных решений компании IBS, также уверена, что в ближайшие десять лет насыщение этого рынка в России не наступит. Она отмечает, что активно развиваются такие направления ИСУП, как бизнес-аналитика, управление производством, отношениями, документами, персоналом, корпоративными данными и другими активами предприятий.

По словам Николая Зезюлинского, востребованными остаются недорогие точечные проекты, связанные с ERP-системами, ориентированные на решение определенного узкого круга задач — бюджетирование, планирование, корпоративная отчетность, ценообразование, управление проектами, деловыми процессами и пр. Срок внедрения там, как правило, минимален и эффект заметен сразу. «Очевидно, что спрос на горизонтальные приложения, которые применимы в любой отрасли экономики, будет выше, чем на узкоспециализированные отраслевые системы», — добавляет он.

СИТУАЦИИ, В КОТОРЫХ ЗАКАЗЧИКАМ НУЖНЫ УСЛУГИ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ПОВОДУ ERP-СИСТЕМ (%)	
ИСТОЧНИК: PANORAMA CONSULTING, 2014, ДАННЫЕ ПО ВСЕМУ МИРУ.	
Внедрение ERP	21
Обучение	19
Управление изменениями	14
Выбор ПО	11
Обсуждение условий контракта	9
Получение пользы от системы	9
Аудит по итогам внедрения	7
Независимые верификация и валидация	4
Исправление проекта	4
Другие	2

Господин Зезюлинский также говорит, что аналитические системы только начинают распространяться и еще много лет будут востребованы. «Полноценные хранилища данных и углубленная аналитика есть лишь у наиболее зрелых с точки зрения ИТ банков и предприятий, поэтому развитие этого направления неизбежно не только вглубь, но и вширь», — объясняет он.

Звонок другу

Клиенты, которым требуются системы класса ИСУП, обычно не обходятся без внешних консультантов. Согласно исследованию Panorama Consulting, проведенному с января 2013 года по февраль 2014 года, 21% представителей компаний-заказчиков отмечают, что им требуются услуги консалтинговых компаний для внедрения ERP, 19% — для обучения персонала. Внедрять другие системы класса ИСУП также практически невозможно без сопровождения проектов внешними консультантами. Помимо прочего на рынке ИСУП по-прежнему востребованы услуги на заказные разработки. «На них спрос будет существовать всегда, причем в любых отраслях, поскольку всегда будут существовать специфические нетиповые бизнес-задачи. Зачастую выгоднее создавать систему с нуля, стопроцентно заточенную под заказчика, чем дорабатывать существующий функционал чужого продукта», — рассказывает господин Зезюлинский.

В текущем году рынок существовал в основном за счет проектов, реализующихся в рамках долгосрочных стратегических программ крупных заказчиков, которые шли и продолжают в атомной промышленности, нефтяной, газовой, телекоммуникационной, банковской отраслях, торговле, транспорте, металлургии. Большая часть их связана с развитием уже существующих систем или решением каких-то новых конкретных задач.

Лев Николау среди знаковых для отрасли проектов отмечает внедрение Oracle EBS в «Ростелекоме», которое длилось несколько лет; внедрение SAP ERP в «Башнефть-добыче» и СИБУРе. Также планируется внедрение SAP ERP в «Роснефти». Вместе с тем эта госкомпания активно осваивает продукты отечественной «Галактики».

ЗАКАЗЧИКИ О РОССИЙСКОМ ПО

Юрий Шеховцов, директор по ИТ ОАО «Северсталь»

Мы используем отечественные программные системы в основном для слежения за металлом: это ПО российского производства либо собственные разработки компании «Северсталь». Опыт работы с этими продуктами в большинстве случаев положительный. Я считаю, что в целом импортозамещение таких систем, как ERP, и систем, использующихся на рабочих местах пользователей (например, продукты Microsoft), либо мало возможно, либо будет очень затратным. Важен здесь не только сам софт, но и опыт работы в процессах, которые отстроены в таких системах. А также доступ к сообществу компаний, пользователей и разработчиков, которые накопили обширную базу знаний для решения тех или иных проблем. С другой стороны, в ряде специализированных систем, например систем цехового уровня, такое замещение возможно, но сопряжено с большими затратами.

Александр Любимов, руководитель управления ИТ ООО «Управляющая компания „Волма“»

Замещение импортных товаров считаю целесообразным, этим должно заниматься государство путем установок таможенно-пошлинных тарифов. Российское ПО наша компания использует. Например, продукты 1С для ведения бухгалтерского учета и управления персоналом (ЗУП). 1С — это де-факто стандарт для российского бухгалтера, продукт легко конфигурируется, стоимость владения им невысока. Наша компания довольно масштабная, поэтому для управления событом, производством мы используем SAP ERP и SAP CRM. Менять SAP на отечественный продукт я не планирую — это надежная система со значительным функционалом, альтернативы ей у российских производителей пока нет.

Один из проектов, в котором принимал участие КРОК, — внедрении комплексной ERP-системы на платформе 1С для группы компаний «Зарубежнефть». Сейчас заказчик с помощью нового инструмента управляет денежными средствами холдинга на основе единых процессов, ориентированных на лучшие практики, может оперативно получать достоверную информацию о текущем состоянии финансов в холдинге и детально планировать денежные потоки, исключив нецелевые затраты и снизив валютные риски.

Также продолжает поддерживаться и развиваться единая система консолидированной отчетности в авиационном холдинге «Сухой» на платформе 1С. ERP-система помогла компании снизить издержки в ходе объединения всех структур холдинга в одно юридическое лицо и перейти на единый формат финансово-экономической отчетности. На одном из предприятий холдинга, в ОАО «Компания „Сухой“», также силами ФОРС модернизировалась система ценообразования на основе модулей Oracle E-Business Suite. Была сформирована единая база ценовой информации по отпускным и закупочным ценам. Система автоматизировала процесс формирования ценовых предложений для коммерческих и государственных контрактов на производимую продукцию и услуги, подготовку прайс-листов, а также помогает рассчитывать прогнозные цены на материалы и комплектующие.

Для ФОРС наиболее масштабным и знаковым был в нынешнем году другой проект — создание системы бюджетирования и финансового планирования на основе комплекса приложений Oracle Hyperion на Белорусском автомобильном заводе. Это было первое внедрение Oracle Applications в Белоруссии. Другая особенность проекта: система бюджетирования настраивается над или поверх существующей системы учета SAP, что само по себе бывает крайне редко. В СИБУРе помимо SAP также была внедрена система Oracle Hyperion. Внедрением занималась компания ФОРС, которая за семь месяцев решила задачу миграции подсистем финансового планирования и международной финансовой отчетности, действующих на различ-

ных версиях ПО, на обновленную версию платформы Oracle EPMA.

Иностранный след

По итогам 2013 года, согласно исследованию IDC, лидером рынка EAS была компания SAP (49,9%), на втором месте — 1С с долей 30,5%; у Microsoft было 7,8% рынка, у компании Oracle — 5,6%. На пятом месте была российская «Галактика» с долей 1,9%. Остальные поставщики программ данного класса совокупно контролировали чуть более 4% рынка. В текущем году расстановка сил может несколько измениться. Это связано с тем, что страна взяла курс на импортозамещение, также из-за санкций некоторые крупные заказчики EAS отказались от использования иностранных продуктов, а след за ними и другие компании решили перестраховаться: приостановили проекты или задумываются о переходе на российское ПО.

Сергей Яковлев говорит, что по итогам 2014 года тройка лидеров рынка — SAP, 1С, Microsoft, скорее всего, сохранится. Одновременно существует вероятность, что ряд зарубежных EAS-производителей, обладающих значительной долей на российском рынке, может на время приостановить или ограничить операции в стране до момента стабилизации ситуации. Этим моментом могут воспользоваться менее крупные российские производители («Галактика», «Парус»).

Лев Николау считает, что говорить о снижении доли иностранных вендоров преждевременно: сейчас не ясно, чем их можно заменить. «В отрасли ИТ полное импортозамещение — задача неподъемная по крайней мере в горизонте трех-пяти лет. Наши компании за последние десять лет создали ландшафты бизнес-приложений, которые, как минимум, на 60–70% состоят из западных решений», — объясняет он. — Вложены миллиарды долларов в технологии, которые разработаны, поддерживаются и развиваются только на Западе. На этом фоне возникает совсем другая задача, а именно научиться управлять вендорами, а также рисками, связанными с сегодняшними реалиями».

Господин Николау не исключает, что в этой сфере могут появиться новые конкурентоспособные отечественные решения. Особенно если будет оказана адекватная поддержка со стороны государства. «Посказы, если они мудро сделаны, могут стать элементом развития нашей индустрии бизнес-приложений. Важен навык инвестиций в ИТ-технологии на государственном уровне. Этого у нас пока не получалось», — сожалеет он.

Также на этом фоне выглядит перспективно разработка собственных российских решений на базе иностранных платформ. «Это направление интересное, а главное — взаимовыгодное. Надеюсь, что у западных вендоров и российских интеграторов хватит смекалки развивать его. Это позволит поднять зрелость рынка интеграции и в конечном итоге дать новый толчок развитию EAS», — говорит Лев Николау.

Максим Андреев также не берет-ся судить об изменении позиций иностранных вендоров, так как финансовый год еще не завершен, а многие серьезные сделки проходят в последние месяцы года. Кроме того, он считает, что импортозамещению может мешать консервативность заказчиков. «Мы больше трех лет активно предлагаем решения на базе открытого ПО, и лишь в последнее время они начали пользоваться ощутимым спросом», — поясняет он. В то же время именно свободно распространяемое ПО (OpenSource) может успешно использоваться для импортозамещения. «В этом случае можно не беспокоиться о санкциях, всегда есть большое сообщество разработчиков, софт можно адаптировать под особенности наше-

го законодательства», — говорит господин Андреев. КРОК уже использует OpenSource в проектах для заказчиков из государственного сектора, например базу данных PostgreSQL, аналитическую платформу Pentaho, интеграционную платформу Talend. По запросу одного из заказчиков компания провела сертификацию PostgreSQL на соответствие требованиям ФСТЭК.

Компания ФОРС также готова приложить усилия, чтобы создать версии своих проприетарных приложений под платформы с открытым программным кодом. У разработчика имеется широкий набор прикладных систем для спорта, медицины, муниципального и городского управления, промышленности. «Мы считаем, что с точки зрения надежности и масштабируемости технологической альтернативы СУБД Oracle пока нет, но для определенного круга задач приложения на СПО могут использоваться достаточно эффективно», — говорит господин Зезюлинский.

Существенного падения доли иностранных на рынке EAS, по мнению господина Андреева, можно ожидать не раньше 2016 года, в случае если санкции продлятся до этого времени.

«Если же ситуация с санкциями не нормализуется, то мы ожидаем расцвета российских решений, особенно в области ERP, CRM и HCM. Помимо 1С в России много других достойных решений, которые ранее просто не могли пробиться на большой рынок ввиду доминирования в умах заказчиков иностранных производителей. А вот решения класса SCM (Supply Chain Management — управление цепочками поставок. — „Б“) довольно сложно быстро повторить ввиду того, что по уровню менеджмента в области логистики наши компании еще далеки от западных. У российских производителей SCM-решений просто нет необходимой клиентской базы, на основе работы с которой можно развивать свои решения и создавать универсальные для рынка практики ведения бизнеса. Однако в тех областях, где иностранные логистические решения просто не подходят (в силу отечественной специфики ведения бизнеса), как, например, в области ЖД перевозок, наши производители уже давно работают», — говорит Максим Андреев.

Российские производители ПО не единственные, кто может заменить американских на рынке корпоративных систем. В странах, которые не поддерживали санкции против России, — Китай, Индия, Израиль и даже Турция — также есть разработчики, которым интересен наш рынок. «Хороших отечественных коммерческих продуктов, к сожалению, не так много, как хотелось бы», — говорит Елена Шарова из IBS. — Пока это 1С в сегменте ERP и «Прогноз» в сегменте BI. Есть много отечественных разработок в сегментах EAM (Enterprise Assets Management — управление активами предприятия. — „Б“), SCM, MDM (Mobile Device Management — управление мобильными устройствами. — „Б“), CMS, но называть их широко распространенными коммерческими продуктами, наверное, преждевременно». По ее словам, создать технологически инновационный, функционально полный продукт с красивым интерфейсом несложно. Сложно обеспечить его долговременное развитие на географически ограниченном рынке. «У нас не такой большой рынок EAS, чтобы финансово поддерживать стабильное развитие отечественной тяжелой платформы», — объясняет госпожа Шарова.

Николай Зезюлинский более оптимистично настроен: «У российских компаний, давно существующих на российском рынке, появился шанс упрочить свои позиции как разработчиков, выйдя за пределы традиционной для себя ниши».

Светлана Рагимова

«Около 70% ПО, используемого в России, поставляют иностранные вендоры»

— рыночный игрок —

Как и другие игроки ИТ-рынка, системный интегратор «Эвнижн Групп» несколько лет назад начал переориентироваться на предоставление услуг, но поставки оборудования все еще составляют значительную долю его выручки. Руководитель подразделения консалтинга «Эвнижн Групп» МАКСИМ БЫЧКОВСКИЙ рассказал о том, как его компания чувствует себя в новых условиях рынка.



рования. Один из крупнейших проектов в этой области — внедрение Oracle Hyperion Planning на 17 предприятиях ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» для оптимизации процессов финансового и операционного планирования в рамках всего холдинга. Другой при-

мер: мы завершаем создание ERP для одного из крупнейших мультисервисных операторов Москвы.

— Сегмент EAS вырастет по итогам нынешнего года и в следующем году? За счет каких направлений будет развиваться этот рынок?

— Темпы роста рынка EAS, конечно, снизятся, однако, несмотря на кризисные явления, динамика будет позитивной. Отчасти это обусловлено перераспределением ИТ-бюджетов. Например, за счет снижения затрат на аппаратное обеспечение будут увеличены расходы на ПО и ИТ-услуги. Информационные системы становятся инвестициями, направленными на повышение эффективности бизнеса.

— Рынок ERP-систем уже практически достиг насыщения, какие направления EAS все еще перспективны?

— Перспективны продукты, кото-

рых отдельные ключевые процессы, приносящих наибольшую ценность для конкретной компании. Например, в области управления логистикой популярные системы прогнозирования спроса и управления транспортными средствами. Интересны заказчикам системы, оптимизирующие запасы в цепях поставок, а также системные стратегической оптимизации. По разным оценкам, компании, использующие такие продукты, получают на 60% больше прибыли, чем конкуренты, не внедрившие их.

— Потеряли ли долю иностранных вендоров EAS в текущем году в РФ? Сколько это в процентах рынка? Какие компании могут занять их место именно в этой сфере? Российские вендоры? Системные интеграторы, выпускающие собственные решения на базе иностранных платформ?

— Около 70% ПО, используемого в РФ, поставляют иностранные вен-

доры. События текущего года, безусловно, повлияли на рынок, став дополнительным стимулом для развития решений российских разработчиков. Однако это не означает, что иностранные компании потеряют свою долю. Глобальные игроки столько инвестировали в разработку и дистрибуцию, что локальные компании вряд ли их смогут догнать в ближайшие 10–20 лет. Те клиенты, которые привыкли использовать лучшие в своем классе информационные системы, вряд ли от них откажутся.

— Какую долю в вашем бизнесе составляет сегмент услуг на сегодняшний день, в частности тех, что связаны с EAS, планируете ли вы увеличивать этот показатель? — В 2013 году ИТ-услуги принесли нам около 57% выручки. Переход на сервисную модель мы начали еще несколько лет назад и год от года увеличиваем долю таких проектов в на-

шей выручке. Мы изменили подход в работе с заказчиками: теперь помогаем решать конкретные задачи, например по повышению доходности или управляемости бизнеса. В результате сотрудничество становится более долгосрочным и глубоким.

— Каков ваш прогноз на следующий год по рынку в целом и по отдельным сегментам — продажи оборудования, услуги?

— Полагаю, отечественный ИТ-рынок хоть и потеряет в темпах, но сохранит положительную динамику. С уверенностью можно сказать, что доля поставок оборудования в доходах интеграторов заметно снизится. Мы уже видим замораживание ряда проектов. В то же время в условиях кризиса компании заинтересованы в решениях, поддерживающих основной бизнес и повышающих его эффективность. Они готовы инвестировать в быстро окупающиеся проекты.

Светлана Рагимова

информационные технологии

«Хорошо капитализируется прозрачный ИТ-бизнес, который тяжело развивать»

— рыночный игрок —

С17  От подрядчиков сейчас требуется наличие многих качеств. Необходимо не просто хорошо писать коды или устранять какие-то проблемы. Надо уметь все: осуществлять консалтинг, управлять сложными проектами, управлять данными, организовывать тренинги, разрабатывать ПО, тестировать... Раньше этот рынок строился исключительно на западных программных продуктах, и, кажется, если заказчики будут меньше их покупать, то он умрет. Но деньги, которые шли на лицензии западных вендоров, будут тратиться на другие вещи.

— Но не будет ли разработка собственных систем клиентами и создание российских аналогов западного ПО определенным шагом назад в развитии?

— Вы должны понимать, что большинство западных систем было написано 10–20 лет назад. Это объективная реальность, о которой не принято говорить. Любые новые системы — это всегда шаг вперед. Просто объемы денег, которые ведущие производители ПО тратят на рекламу, сопоставимы с годовым бюджетом маленькой африканской страны.

— Вы хотите сказать, что ядро систем оставалось прежним?

— Да, разумеется. Хотя в этом, конечно, есть свои плюсы: западное ПО надежное. К примеру, СУБД очень редко переписывают целиком, потому что под эту задачу нет конкретных заказчиков. А без этого спонсировать переписывание уже существующей и работающей многие годы СУБД никто не захочет. Это дорого, а смысл неочевиден. Вот разработку прикладного ПО финансировать смысл есть, чтобы получить конкурентное преимущество или создать уникальный продукт. Можно инвестировать в создание нового проекта и получить прибыль в будущем. Все эти модели уже отработаны на Западе. Тем более что стоимость адаптации и внедрения сложных ИТ-систем западных вендоров настолько высокая, что в реальности за эти деньги можно написать качественный софт.

Раньше западные продукты покупали из-за серьезного лобби со стороны финансового рынка — аудиторов, аналитиков, Уолл-стрит... Целая система поддерживала эту индустрию.

— Но ведь эта система никуда не делась.

— Российские компании находятся в ситуации, когда деньги им не дают, как бы они ни старались благопри-

стойно выглядеть. Так что эту историю можно считать законченной. Раньше было понятно: стоимость акций возрастет, если у компании не локальное ПО, а глобальное. Все это складывалось в единую картину и увеличивало продажи западного ПО.

— Вопрос в том, сколько это продлится. На услуги давно возлагают большие надежды, про аутсорсинг говорят каждый год, что он взлетит, но этого не происходит.

— Сервисные модели будут жить, и аутсорсинг — тоже. Он на самом деле очень популярен на российском рынке. Аутсорсинг осуществляется дочерними компаниями заказчиков и коммерческими организациями, но выглядит в основном как проектная работа. Это происходит из-за того, что контракты на аутсорсинговое обслуживание заключаются не на длительный срок. До конца 2013 года рынок ИТ был крайне непрозрачен. Сложно разделить, где поставки, где услуги, где и то и другое. Все это посчитать было невозможно. Это хорошо заметно при взгляде на рейтинги, в которых одни и те же компании предоставляют о себе разную информацию.

— Насколько драматично вообще поменяется расклад сил на рынке?

— Думаю, рынок системных интеграторов очень сильно поредеет. Быстро перестроится на сервисную модель очень тяжело. Рынок дистрибуции давал сверхмаржу. Невозможно представить себе нормального человека, который может вернуть сделку с маржой в десятки процентов, а параллельно заниматься бизнесом, который приносит 10% в год. Это очень сложно психологически. При этом если ты занимаешься дистрибуцией, то негатива хватает, но позитива больше, клиенты тебя любят. А когда ведешь сервисный бизнес, на тебя постоянно давят. И эти два бизнеса до этого года плохо совмещались: одно дело — заниматься сверхмаржинальным бизнесом, совсем другое — низкомаржинальным. Сейчас первый исчезает, и большой вопрос, могут ли остаться на рынке те компании, которые занимались кросс-финансированием и спонсировали свой сервисный бизнес с помощью бизнеса по дистрибуции. Смогут ли они стать теми людьми, которым действительно нравится заниматься таким бизнесом.

Последние 15 лет рынок жил в условиях роста, и все к этому привыкли. Сейчас происходит тяжелая адаптация к новым условиям, но это нормально для любого человека и вообще любого организма, живущего на Земле. Кроме того, наивно думать,

что нас ждут на каком-нибудь другом рынке с распростертыми объятиями. На Западе пробиться очень сложно: на каждую success story приходится десятки тысяч провалов с полومانьными судьбами. В Азии работать еще сложнее: там другая ментальность. В России же работы очень много.

— Говорят, что ИТ-бизнесы плохо капитализируются в нашей стране. Невозможно продать долю, привлечь кредит или инвесторов.

— Хорошо капитализируется прозрачный ИТ-бизнес, который тяжело развивать. Когда у тебя быстрорастущий рынок с большой маржой и не-прозрачностью, на котором люди зарабатывали миллионы долларов в год, какая тут капитализация? Ну и потом люди, которые провели успешное IPO, не стали меньше работать. Они впали в еще большую зависимость от акционеров, и это уже навсегда. Так что капитализация сравнима с концепцией рая — это такая религиозная по большому счету идея. Каждый вкладывает собственный смысл, а реальность отличает от мечты.

— Вы говорили о том, что российские ИТ-компании слабы в маркетинге. Успешные с этой точки зрения компании можно пересчитать по пальцам. С чем это связано?

— Любая серьезная маркетинговая стратегия — это долгосрочные инвестиции, которые невозможно окупить за год. Они окупаются за десять лет. Но у многих российских бизнесменов есть неуверенность в завтрашнем дне. В западных компаниях маркетинги являются привилегированным классом. Они либо самые важные сотрудники компании, либо входят в тройку ключевых менеджеров. При этом разработчики никогда не входят в топ статей расходов компании. Среди белых воротничков программистов считается чем-то вроде сельского хозяйства.

— Вечный спор: кто именно приносит прибыль — создатели продукта или продавцы.

— За последние 20 лет победила западная бизнес-модель: вендоры перенесли производство и разработку в страны третьего мира, а финансисты, маркетинги и юристы официально пришли к полной власти. У нас же ситуация совершенно другая: много российских компаний, основанных людьми, которые действительно хорошо программируют, или делали это в прошлом. У них отношение к маркетингу как к сервису, обслуживающему основной продукт. Я не могу сказать, какая модель лучше. У России просто свой путь.

Недостаток «железа»

— оборудование —

Экономический спад, санкции, новая привычка вендоров работать с клиентами напрямую, сделали бизнес на поставках «железа» невыгодным. А ведь именно эти продукты до недавнего времени генерировали больше половины оборота отрасли. Нынешний год запомнится как переломный: впервые российский рынок информационных технологий уменьшится не только в долларовом, но и рублевом исчислении.

Еще в октябре прошлого года IDC прогнозировали рост оборотов ИТ-отрасли в РФ на 6% в год с 2014-го по 2017-й. А по планам Минэкономики, обнародованным в марте прошлого года, за восемь лет индустрия должна была бы прирасти на 130% к 2030 году. События, случившиеся в нынешнем году, изменили картину кардинально. Впрочем, падение российского ИТ-рынка началось еще в 2013 году. Так, по данным Минэкономики (Росстата), падение составило 12% в абсолютном выражении: с 716 млрд руб. в 2012 году до 635 млрд руб. в 2013-м. Росстат утверждает, что в сопоставимых ценах якобы имел место рост на 0,2% за счет снижения цен, но, по словам Сергея Шавкунова, исполнительного директора J'son & Partners Consulting, «в это очень трудно поверить». Кроме того, по его словам, Росстат в структуру ИТ-рынка включает обладающие положительной динамикой услуги ИППД. «Если их исключить, то падение рынка в 2013 году в абсолютном выражении составило 18%», — говорит господин Шавкунов. Он добавляет, что никогда раньше рынок информационных технологий в России не сокращался в рублевом выражении — только в валютном, из-за девальвации рубля в 1998–1999 годах и 2008–2009 годах.

По итогам текущего года IDC предсказывает двузначный показатель падения ИТ-рынка.

Сергей Шавкунов говорит, что в 2014 году продолжают негативно сказываться тенденции предыдущее

го года, на которые накладываются факторы стагнации экономики и резкой девальвации рубля, что дает кумулятивный эффект. Господин Шавкунов прогнозирует падение традиционного ИТ-рынка в рублях на 15–20%, а в долларах США — на 45–50%.

«В частности, продажи ПК и ноутбуков за первые три квартала 2014 года сократились в штучном выражении более чем на 15%, в денежном (доллар США) — более чем на 30%», — добавляет он.

По мнению Бориса Бобровникова, генерального директора КРОК, падение всего рынка ИТ составил лишь 13–15% в валюте, а в рублях «никто может и не заметить» ухудшения ситуации. По его словам, динамика выручки КРОК соответствует динамике рынка в целом. Тагир Яппаров, глава «АйТи», говорит, что, со слов крупных корпоративных заказчиков, закупки в текущем году сократились на 10–20%. «Что касается ГК „Ай-Ти“, то, хотя до окончания нашего финансового года (31 марта 2015 года) еще далеко, мы ожидаем, что ряд направлений, связанных с проектным бизнесом, либо не вырастет, либо покажет небольшое снижение», — добавляет он.

Внезапный фокус

Главными событиями и трендами нынешнего года, сильно повлиявшими на индустрию информационных технологий, по мнению Николая Комлева, главы отраслевой ассоциации АПКИТ, был тренд на импортозамещение, спровоцированный изменением внешнеполитического курса и его последствиями. Господин Комлев напоминает, что работая группа по импортозамещению в Минкомсвязи была сформирована еще при министре Щеголеве, но тогда результаты были нулевыми: тема не была востребована на политическом уровне, в отличие от дня сегодняшнего. «Но поскольку власть явно не сформулировала свою стратегию, эту тему каждый использует для передела рынка», — говорит глава АПКИТ. — Причем темой активно пользуются не только российские производители,

но и многие иностранные компании. Например, азиатские вендоры и некоторые западные. Изменения бетонируются коррекцией законодательства. Даже если отменят санкции, эта паста уже не залезет обратно в тюбик».

Одной из главных причин сокращения объемов ИТ-рынка стали последствия этих событий, негативно повлиявшие на продажи оборудования, которые составляют больше половины оборота отрасли в России. На этом потеряли все крупные системные интеграторы и поставщики. Сергей Шавкунов говорит, что причиной падения послужило сокращение спроса на персональные стационарные и условно мобильные системы (ПК и ноутбуки) на 32% в денежном выражении, сетевое оборудование (в основном для локальных сетей) — на 30%, серверы — на 25%, софт — на 17%. Вместе эти сектора составляют около 70% российского ИТ-рынка.

Борис Бобровников говорит, что, если считать в рублях, по итогам года «железо» может и вырасти — даже там, где долларовая оценка показывает снижение. «Но это не должно никого обманывать», — дополняет он. — Во-первых, продолжается перестройка мирового спроса на вычислительные ИТ — те же возможности обработки больших объемов данных на обычных серверах, спрос переключается на интегрированные хранилища данных, платформы из более дешевых серверов, никак не ограниченных в масштабировании, способные обрабатывать гигантские массивы данных. Идет постепенный переход от закупок оборудования к получению сервисов. В России и без этого неблагоприятных для «железа» факторов предостаточно — общая экономическая ситуация, рост курса доллара в последнем квартале, когда на всем ИТ-рынке основной сезон, и окончание цикла переоснащения оборудования у крупных заказчиков». Господин Бобровников говорит, что на рынке оборудования будет рост лишь по системам хранения и двукратный рост покажет «инженерка» для зданий и ЦОДов.



Эффективность любой компании напрямую зависит от того, насколько своевременно и точно выполняются рабочие задачи. Ведь так важно оставаться на связи с коллегами, которые находятся вне офиса, контролировать работу оборудования и иметь доступ к актуальной информации. Финансовые результаты бизнеса во многом зависят от качества связи и используемых телекоммуникационных сервисов.

MTS знает, какие инновационные решения в области телефонии, интернета и передачи данных могут помочь клиентам в их бизнесе. Верное решение, найденное совместно, — это еще один шаг вперед, без которого невозможно достижение лучших результатов.

Примером такого результативного партнерства является сотрудничество MTC с «Алло Пицца», «Деловые Линии», Банк Хоум Кредит, Hewlett-Packard и другими компаниями.

«АЛЛО ПИЦЦА»

Для компании «Алло Пицца» MTC с 2004 года предоставляет услуги финсированной телефонии. Благодаря качественной телефонной связи заказы обрабатываются оперативно и бесперебойно. Более 18 000 заказов на доставку в месяц, которые составляют 80% всех заказов пиццерии, принимаются сотрудниками компании по телефонам от MTC.

«ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»

MTC и «Деловые Линии» сотрудничают уже 7 лет. С помощью M2M-решений от MTC компания осуществляет мониторинг и контроль за передвижением транспорта. Около 2000 машин компании оборудованы трекерами с M2M SIM-картами MTC, что позволяет отслеживать движение каждого груза.

БАНК ХОУМ КРЕДИТ

Банк Хоум Кредит и MTC успешно сотрудничают около 8 лет. Услуга «Бесплатный вызов 8–800» от MTC позволяет клиентам позвонить в банк быстро и бесплатно из любого города России. Только за март 2014 года было оперативно обработано 114 000 звонков¹, поступивших на один из многоканальных номеров 8–800.

HEWLETT-PACKARD

Российское представительство компании HP (ЗАО «Хьюлетт–Паккард А.О.») является клиентом MTC уже 17 лет. Более 40%² электронных писем обрабатывается сотрудниками через мобильный интернет от MTC, самый быстрый в России³. Использование интернета и корпоративных приложений HP позволяет экономить более 20%² рабочего времени сотрудников компании!

Присоединяйтесь и Вы! Узнайте больше об услугах MTC для бизнеса по телефону 8 800 250 0990 и на сайте corp.mts.ru.

¹ Указано количество входящих звонков, поступивших с 01.03.2014 по 31.03.2014 на один из номеров, используемых ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» в рамках услуги «Бесплатный вызов 8–800».

² Данные получены по результатам исследования эффективности использования мобильного интернета в рамках корпоративных панетов обслуживания от ОАО «МТС». В материале приведены данные по сотрудникам, чья работа предполагает частую работу вне офиса. Исследование проводилось в период с 14.04.2014 по 15.05.2014.

³ По мнению пользователей мобильной связи, MTC — лидер в категории «Мобильный интернет» и оператор, предоставляющий самую высокую скорость мобильного интернета на территории РФ (исследование ЗАО «Аналитика» «Имидж операторов мобильной связи в регионах РФ», ноябрь 2013 года). По данным исследовательской компании ООО «ГФН–Русь», 38% российских компаний выбирают MTC — больше, чем любого другого оператора («Билайн» — 28%, «МегаФон» — 25%).

Review технологии на экспорт

Курс на прорыв

Отрасль информационных технологий в России имеет все шансы стать одним из наиболее мощных «вытягивающих проектов» по модернизации экономики страны и снижению ее зависимости от сырьевого экспорта, следует из результатов последнего исследования экспортного потенциала российских ИТ-компаний. Пока что их доля на мировом рынке составляет лишь 2,5%, однако правительство готово рассмотреть новые механизмы поддержки высокотехнологичных бизнесов. Для этого необходимо способствовать трансферу технологий, помогать с патентованием разработок за рубежом, предоставлять налоговую и страховую поддержку, считают в РВК.



— инновации —

Сектор информационных технологий является одним из наиболее перспективных, при этом уже сложившихся направлений развития технологий, в котором российские компании способны успешно конкурировать на мировом рынке, констатируют авторы специального исследования «Стратегии инновационного развития и глобализации бизнеса участников российского рынка ИТ», посвященного глобализации российских ИТ-компаний. Исследование является Приложением к ежегодному экспертно-аналитическому отчету РВК «Россия: курс на инновации» о ходе реализации «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года».

Всего было проанализировано 19 кейсов компаний, уже успешно вышедших на мировой рынок в пяти быстрорастущих секторах: мобильные и «облачные» технологии, «большие данные», совмещение цифровых и физических разработок, «умные» системы. По оценке организации Всемирного экономического форума, суммарный экономический эффект за шесть лет, к 2020 году, от внедрения разработок в этих сегментах рынка составит от \$9,7 трлн до \$21,6 трлн.

По оценке авторов доклада, сильной стороной российских компаний является создание базовых разработок и проектирование сложных процессов и систем. В ряде сегментов мирового ИТ-рынка, включая антивирусное ПО, виртуализацию серверов, управление хранением данных, оптическое распознавание символов и компьютерное зрение, обеспечение для процессинга банковских карт, он-лайн-игры, компании из России уже широко представлены и предлагают конкурентоспособные по мировым меркам продукты. В свою очередь, преимуществами российского рын-

ка остаются относительно невысокая стоимость рабочей силы (по сравнению со странами Западной Европы и США), а также регулярный приток числа потенциальных разработчиков (технические университеты выпускают ежегодно более 60 тыс. ИТ-специалистов).

Несмотря на ряд успешных примеров, эксперты отмечают и значительный «нерезализованный потенциал» выведения новых разработок, решений и сервисов на глобальный рынок. Даже достаточно крупного внутреннего рынка будет недостаточно для развития компании, если она не сможет стать конкурентоспособной по мировым стандартам, замечают сами предприниматели (см. интервью). Отсутствие привязки к физической инфраструктуре повышает уровень конкуренции в отрасли. Дополнительные возможности для роста предоставляет и снижение удельного веса как такового производства конечного продукта в цепочке добавленной стоимости: на развитых рынках акцент уже сместился в сторону разработчиков софта (на ИТ-услуги и ПО приходится 70% ИТ-рынка в Европе и США, в России — 45%).

Российский экспорт программного обеспечения и сопутствующих услуг тем временем уже составляет порядка \$5,4 млрд, с 2007 года он увеличился более чем вдвое (прирост за 2013 год на 15%, по данным НП «Руссофт»). Однако в общем показателе экспорта доля ИТ по-прежнему не превышает 1% (0,9% в прошлом году), две трети поставок за рубеж приходится на минеральное сырье, еще четверть — на «традиционные» отрасли (химпром, металлургию) и лишь 5% в сумме на высокотехнологические сектора. На мировом рынке ПО (включая услуги заказной разработки), в свою очередь, доля российских компаний составляет около 2,5%.

«Нарастающий объем экспорта ПО из России позволяет сделать еще один важный вы-

Экспортный потенциал российских ИТ все еще велик

вод, — отмечают авторы Отчета «Стратегии инновационного развития и глобализации участников российского рынка ИТ». — Россия располагает всеми возможностями для того, чтобы снизить зависимость от критически важных технологий благодаря выводу на глобальный и внутренний рынок инновационных решений, превосходящих иностранные аналоги. У России появляется уникальный шанс перепрыгнуть через несколько ступенек, заняв достойное место на глобальном рынке инновационных разработок, технологий, товаров и услуг. Многие из конкурентоспособных на мировом уровне сегментов российского рынка ИТ базируются на отечественных научных разработках, что превращает венчурное инвестирование (как следует из мирового опыта, весьма эффективный инструмент коммерциализации знаний) в одно из ключевых направлений стимулирования развития отрасли высоких технологий в стране».

«Несмотря на то что сейчас идут активные инвестиции в ИТ, нужно искать прорывные технологии, способные сформировать новые рынки и индустрии, не в этой отрасли, а на пересечении цифрового и физического мира, — отмечает генеральный директор РВК Игорь Агамирзян. — Новые технологии в производстве и интеграция объектов физического мира в информационное пространство станут тем, что будет определять технологический ландшафт и развитие на ближайшие 10–15 лет». В этом контексте одна из задач РВК — направлять инвестиционные процессы туда, где могут и будут возникать новые прорывные технологии, формироваться новые рынки.

Татьяна Едовина

«РОБОТОТЕХНИКА ПОВТОРЯЕТ ПУТЬ, КОТОРЫЙ ПРОШЕЛ РЫНОК КОМПЬЮТЕРОВ»

Соучредитель, гендиректор Mail.ru Group и основатель Grishin Robotics ДМИТРИЙ ГРИШИН рассказал в интервью „Ъ“ о перспективах одного из самых быстрорастущих сегментов рынка высоких технологий — робототехники — и стратегиях успеха на нем российских разработчиков.

— Что вас побудило запустить собственную инвестиционную Grishin Robotics? На какие рынки ориентирован проект?

— Я почувствовал, что мир находится в той точке, когда робототехника может превратиться из хобби в бизнес. Стало появляться большое количество робототехнических стартапов, но основной проблемой для них оставалась нехватка инвестиций: им было очень тяжело привлекать внешние средства. Я верю в то, что робототехника будет следующим значительным рывком в развитии технологий.

— На промышленную робототехнику приходится большая часть этого рынка, почему был выбран именно потребительский сегмент?

— Робототехника повторяет путь, который прошел рынок компьютеров: сначала появились мейнфреймы, которыми пользовались лишь крупные корпорации, затем персональные компьютеры стали доступны массам, что и привело к настоящей революции. Пока что индустриальная робототехника доступна также только



СЕРГЕЙ СЕВЕРГАКОВ

крупным корпорациям и государствам, настоящий же рывок случится, когда роботам начнут пользоваться широкие круги предпринимателей и пользователей. Отчасти это уже происходит. Хороший пример — робот-пылесос Roomba: уже продано несколько миллионов экземпляров. Люди начинают верить в робототехнику, когда они видят роботов вокруг себя — дома, на работе. Это по-настоящему меняет их отношение к индустрии и ее достижениям. Пока робототехника будет доступна лишь небольшому проценту пользователей, существенных изменений на рынке не произойдет.

— Помимо роботов-пылесосов в каких еще сегментах стоит ожидать прорыва в ближайшее время?

— Во-первых, роботы телеприсутствия, которые позволяют наблюдать за со-

бытиями в офисе или дома, когда вы находитесь в другом городе или стране. Также перспективны работы в сфере безопасности и, конечно, дроны, рынок которых в ближайшее время может стать очень большим. Они уже используются для аэро- и фотосъемки, в том числе любительской. Например, в США уже сейчас популярна услуга съемки свадоб с помощью дрона, который может делать снимки с самых разных точек.

— Компании из каких стран наиболее конкурентны на рынке робототехники на данный момент? Присоединит ли сдвиг рынка к сторону азиатских игроков, Китая?

— Лидером по запуску именно потребительских конечных продуктов однозначно являются США. Интересные проекты также появляются в Южной Корее, Франции и Китае, где собственные наработки уже приходят на смену скопированным технологиям и продуктам. Этот сегмент в Китае развивается очень быстро.

— Как оцениваете перспективы российских компаний в робототехнике, учитывая, что российский рынок совсем небольшой — всего 0,17% от мирового?

— Как территория сбыта робототехники российский рынок очень перспективен, учитывая любовь потребителей к гаджетам: в России много людей с техническим образованием, которые любят потреблять новое. С точки зрения именно бизнесов на глобальном рынке наша сильная сторона — это создание качественных технологических разрабо-

ток, особенно в области программного обеспечения. Россия славится своими техническими талантами, и довольно много специалистов уже участвуют в разработке роботов — нам есть чем гордиться. Слабая же сторона — это создание финального продукта, дизайн, маркетинг, понимание потребительских ожиданий. Здесь нам еще предстоит значительно улучшить свои навыки.

— С какими препятствиями сталкиваются начинающие компании в России? Что нужно делать, чтобы их поддержать?

— Безусловно, нужны инвестиции, но ключевые условия успеха — систематически учиться и делать продукты, которые решат конкретные задачи потребителя. Зачастую разработчики могут предложить классную технологию, но не понимают, где ее применить и кто за нее будет платить. Важно, чтобы продукт был приятным, удобным для потребителя, ведь никто не будет покупать некрасивых роботов. Еще один важный фактор — необходимость упрощения регулирования, особенно что касается ввоза компонентов и готовых робототехнических продуктов через таможенно. Для развития собственных технологий необходимо изучать и тестировать многочисленные разработки со всего мира, и пока что это совсем непросто делать. Но все же самое главное — это вкладываться в образование, в том числе в области дизайна и маркетинга.

Интервью взяла
Татьяна Едовина

«МЫ РАССЧИТЫВАЕМ РАСШИРИТЬ ГЕОГРАФИЮ ПРИСУТСТВИЯ»

Как изменилась активность западных компаний из-за геополитической ситуации, почему российские ИТ-компании больше не могут развиваться только на внутреннем рынке и с какими сложностями сталкиваются при работе за рубежом — на эти и другие вопросы „Ъ“ ответил председатель совета директоров группы компаний «Айти» ТАГИР ЯППАРОВ.

— Какие ваши продукты позволили компании выйти на мировой рынок и оказались востребованными за рубежом?

— Российский рынок информационных технологий с самого начала был частью мирового — многие компании сразу имели возможность получать заказы и продвигать свои технологии за рубежом. Наш первый крупный международный технологический проект стартовал в 1994 году, когда вместе с американской технологической компанией RTI мы сделали платежную технологию для смарт-карт под названием SmartCity. Мы реализовали много масштабных проектов с использованием этой технологии в России и странах СНГ, а наш партнер использовал ее на американском рынке. В 1998 году мы продали технологию компании ICL Fujitsu. Этот проект стал серьезным мотиватором для дальнейшего развития международного бизнеса «Айти».

Следующим шагом стало создание компании «Аплана», ориентированной на заказную разработку программного обеспечения. Сервисная модель работы хороша тем, что компании не требуются большие средства на продвижение и развитие, порог входа на этот рынок ниже, а выйти на окупаемость можно быстрее, чем когда ты пытаешься зарабатывать на продвижении собственных технологий. По такой схеме работает большинство российских ИТ-компаний, есть даже целая ассоциация «Руссофт». В 2000-е годы наш фокус на зарубежных рынках был связан именно с продвижением заказной разработки ПО. Но пять лет назад мы изменили стратегию: решили параллельно инвестировать в создание технологий, ориентированных на международные рынки. Одним из таких проектов стала разработка мобильного рабочего места MobileSputnik, который позволяет использовать планшеты и смартфоны для корпоративных задач.

Продвижение собственных продуктов за рубежом — долгий, сложный и рискованный путь, который требует значительных инвестиций. Но российский ИТ-рынок занимает только 1–1,5% от мирового, поэтому, чтобы успешно развивать определенные технологии, нужно иметь гораздо большие рынки сбыта. Кстати, из-за этого в России и не созданы определенные технологии: внутренний рынок просто не может их профинансировать — компании сразу нужно ориентироваться на глобальный рынок. К этому выводу пришли многие российские разработчики софта, которые



СЕРГЕЙ СЕВЕРГАКОВ

теперь продумывают стратегии по глобализации своего бизнеса.

Российский рынок сейчас не растет, при этом речь идет даже не о кризисе, который обычно бывает коротким, после чего рынок снова возвращается к росту. Сейчас мы говорим о долгосрочном прогнозе стагнации рынка — для российских компаний это серьезный вызов. Глобализация бизнеса — один из сценариев сохранения компании в ситуации, когда внутренний рынок падает.

— Какие компании являются вашими крупнейшими клиентами за рубежом? Как организована работа с ними?

— Модель работы в области ИТ-услуг, которую мы развиваем, строится на создании центров разработки для технологических компаний, которые делают собственные продукты, например американские компании M-Tech, INRIX. Мы отличаемся от других ИТ-компаний тем, что не строим большую инфраструктуру, не возводим множество офисов. У нас есть офис в США, который занимается только операционной деятельностью. Но в основном мы работаем из России, а присутствие на рынке поддерживаем через партнеров. Эта модель работы, вероятно, менее агрессивная, но она более эффективна с точки зрения развития бизнеса. Сейчас мы планируем переходить с этапа управления международным бизнесом из России на этап создания полноценного международного офиса по продажам и маркетингу. Он будет размещен вне России и ориентирован исключительно на иностранные рынки. При этом мы рассчитываем расширить географию присутствия и уже начали активно работать на новом для нас рынке — в Германии, а до этого присутствовали в США и Великобритании. Мы считаем, что немецкий рынок очень перспективен и в текущей геополитической ситуации будет более лоялен к российским компаниям.

— Какую долю экспорт занимает в общем объеме выручки компании?

— Сейчас на зарубежные рынки приходится несколько процентов от выручки группы компаний, поэтому наша задача — диверсификация и увеличение доли глобального бизнеса. Мы хотим компенсировать падение российского рынка за счет работы на иностранных. Мы отражаем настроение и планы очень многих российских компаний, которые выросли на внутреннем рынке за счет его динамичного развития в 2000-х годах.

«МЫ ФОКУСИРУЕМСЯ НА РАЗВИТЫХ РЫНКАХ»

Почему ИТ-компании из России стоит сразу выходить на зарубежные рынки, какие требования к разработке программного обеспечения предъявляют крупные мировые финансовые организации и как развитию бизнеса помогает присутствие на иностранной бирже — на эти и другие вопросы „Ъ“ ответил генеральный директор Luxoft ДМИТРИЙ ЛОЩИНН.

— Luxoft с момента основания ориентировался на иностранные рынки и никогда не был исключительно российской компанией. Почему вы решили сразу выходить на международный уровень?

— Компания с момента основания была ориентирована на глобальные рынки и крупных корпоративных заказчиков из Fortune500. Мы считали и считаем, что глобальный бизнес более устойчив и не подвержен таким частым политическим и экономическим колебаниям, как бизнес, сконцентрированный в одной географии. История Luxoft это хорошо подтверждает. На протяжении всех 15 лет компания стабильно росла, оставаясь прибыльной. Исходя из фокуса на глобальность, формировалась модель продаж и управления. Для нас ключевыми являются рынки США и Западной Европы. Восточная Европа, включая Россию, — это в первую очередь рынки труда, где мы находим квалифицированных инженеров и создаем распределенные центры разработки.

— Более половины сотрудников Luxoft работают в Рос-



ВЛАДИМИР АСТАХОВИЧ ЯКО

сии и на Украине, несмотря на большое количество ваших офисов по всему миру. С чем это связано?

— Мы запустили компанию в 2000 году, первый центр разработки был открыт в Москве. Потом был добавлен еще ряд российских городов, а затем мы пришли на Украину. Только в 2008 году у нас появился центр разработки в Румынии, и уже позже стартовали Польша, Болгария, Мексика. Это и обуславливает высокую концентрацию сотрудников на Украине и в России, которая со временем будет снижаться.

— Вашими крупнейшими клиентами являются финансовые организации — Deutsche Bank и UBS. Предъявляют ли они какие-либо специфические требования к компании, которая разрабатывает для них ПО?

— Они предъявляют множество требований по соблюдению стандартов качества, безопасности кода и данных, знанию бизнеса финансовых организаций. Большое количество систем, которые мы

— Какие сложности возникли у вас при выходе на глобальный рынок?

— Основная проблема при работе за рубежом — кадры. Для меня ключевым вопросом является создание эффективной команды, что вызывает некоторые сложности, связанные с поиском необходимых специалистов за рубежом и руководством ими. В каждой стране своя культура, особенности, и очень часто успех или неудача компании по выходу на новый рынок связаны именно с людьми, которые реализуют эту работу. При этом бизнес-культура в развитых странах дает нам большие возможности учиться. Зрелость организации процессов и методологии работы в России пока гораздо ниже, чем на развитых рынках.

— В США и развитых странах, где вы работаете, рынок высоконкурентный. За счет чего удалось там закрепиться?

— Рынок США действительно очень насыщенный, конкурентный и уникален по масштабу возможностей, но на нем имеется дефицит специалистов по определенным направлениям. При наличии хорошего опыта, качественной технологии и сильных специалистов российские компании могут вполне успешно на нем работать. Тот факт, что в 2013 году объем экспорта российских разработчиков ПО превысил \$5 млрд, говорит о том, что мы вполне конкурентны на международных рынках.

При этом у российских технологических компаний в мире есть репутация поставщиков сложных технологических решений. Например, мы разрабатывали софт для американской корпорации General Electric, а конкурировать нам приходилось с индийскими авторсервисами. Спустя несколько лет мы получили информацию с оценками качества нашей работы и конкурентов. Было очевидно, что наша работа обходится корпорации дороже, однако ее качество было выше, и General Electric это устраивало. Несколько раз нам даже передавали системы, сделанные индийскими специалистами, для модификации и сопровождения, потому что заказчика не устраивало качество их работы.

— В связи с текущей геополитической ситуацией изменилась ли активность западных заказчиков?

— Очевидно, что развитие событий на нас влияет, но больше затрагивает все же не текущий бизнес, а новые заказы. Заключенные контракты никто не разрывает. Интерес иностранных заказчиков к российским поставщикам, конечно, сейчас вызывает много вопросов. Первая реакция подчас бывает не деловой, а эмоциональной. В финале в большинстве случаев решение все же принимается исходя из бизнес-показателей и с учетом прагматичного подхода. Но я уверен, что к некоторым классам зарубежных заказчиков, например государственных или работающих с госкомпаниями, доступ российским ИТ-компаниям будет ограничен.

Интервью взяла
Мария Коломыченко

разрабатываем, являются ключевыми для наших заказчиков. Если в них произойдет сбой, это может привести к остановке бизнеса. Поэтому требования к устойчивости систем и уровню тестирования очень высокие.

— Какие рынки вы считаете наиболее перспективными для дальнейшего развития и расширения бизнеса Luxoft?

— Мы фокусируемся на развитых рынках. Там удается выстраивать долгосрочные партнерские отношения с заказчиками. Уровень зрелости наших клиентов очень высок, они хорошо понимают, чего хотят достичь и с чем в этом могут помочь информационные технологии. В результате они добиваются определенного и предсказуемого результата. Развивающиеся рынки, включая российский, имеют множество специфических факторов: зачастую клиенты ставят перед разработчиком софта задачу без четкого понимания конечной цели.

— В прошлом году компания провела IPO на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). Выход на биржу оказал какой-либо эффект на бизнес?

— Присутствие на NYSE — это, безусловно, критерий качества и прозрачности деятельности Luxoft. Выход на биржу снимает у инвесторов и заказчиков много вопросов о бизнесе компании и позволяет участвовать в очень крупных проектах. Кроме того, это очень хороший инструмент долгосрочной мотивации сотрудников, в том числе за счет опционных программ.

Интервью взяла
Мария Коломыченко

информационные технологии

Недостаток «железа»

— оборудование —

В поисках потерянной маржи

Михаил Попов, аналитик IDC, говорит, что сегодня маржинальность поставок «железа» настолько упала, что максимальная прибыль, на которую может рассчитывать производитель, — не выше 10%. Еще пять лет назад маржа доходила до 40–50%. Поэтому системным интеграторам не на что теперь открывать демо-зоны, запускать пилотные проекты себе в убыток ради будущей выгодной сделки. Такого рода пресейл стал слишком затратным для них, а это было главное их преимущество и основа бизнес-модели — пригласить потенциального клиента к себе в офис, устроить и показывать, как все работает на практике. Большинство вендоров начали работать с клиентами напрямую. Роль системных интеграторов на рынке стала менее значительной.

Многие крупные клиенты создали собственных «карманных» системных интеграторов. Андрей Марушкевич, первый вице-президент корпорации «Галактика», напоминает, что одна из первых попыток создать собственного интегратора — «Сибинтек» — была сделана нефтяной компанией ЮКОС. Сначала это было подразделение холдинга, в который были собраны все ИТ-структуры, чтобы обслуживать собственные нужды. Затем эти активы были выделены в отдельное предприятие, которое начало предлагать свои услуги другим заказчикам. Но, в отличие от «Сибинтека», собственные ИТ-компании крупных заказчиков сегодня обслуживают только их самих. «События в стране сказались на бизнесе системных интеграторов. Но у них осталось поле, на котором они в выигрышной позиции, — услуги. В «карманных» ИТ-компаниях крупных заказчиков нет тех компетенций, которыми обладают специалисты внешних ИТ-компаний с обширным опытом реализации разнообразных проектов, — уверен Андрей Марушкевич. — У таких игроков уже есть слаженные команды, умеющие решать задачи клиентов комплексно, обладающие опытом работы со множеством предприятий и продуктов. У них попросту шире кругозор. Эти компетенции невозможно развить, работая с проектами единственной компании с ограни-

ченным набором задач». По его словам, собственные интеграторы могут хорошо решать локальные небольшие тактические задачи — это помогает выигрывать в цене, но если речь идет о комплексном подходе, широким взляде на всю архитектуру в целом (например, в проектах таких компаний, как «Газпром» или Сбербанк), то нужны специалисты более высокого уровня. Так что для качественной реализации проектов внешние консультанты будут по-прежнему необходимы. Михаил Попов добавляет: «Я не думаю, что кто-то из крупных системных интеграторов уйдет с рынка. Но им придется перестроить бизнес, многие начали это делать еще в прошлом и позапрошлом годах. Главное, на что сейчас они могут ставить, — различные услуги и консалтинг, в частности сдача мощностей ЦОДов в аренду». Господин Бобровников считает, что кризис повлияет в первую очередь на ИТ-компании клиентов: «Я лично надеюсь, что ужесточение кризиса утихомирит сдобно разбухший инсорсинг. Придет все-таки эта точка, когда заказчики будут вынуждены перестать отключаться от основного бизнеса и отбросить все, в чем они специалистами не являются. Все-таки освоение бюджетов не дает стимула к эффективным решениям, а конкуренция к этому побуждает».

Услужливые ИТ

Основные игроки ИТ-рынка уже несколько лет пытаются переделать свой бизнес, чтобы увеличить долю услуг в своей выручке. По собственным данным компании «Энвижн Груп», доля услуг в ее общей выручке в текущем году составила 57%. По словам Сергея Мацоцкого, председателя правления компании ИBS, этот показатель в его компании «существенно больше 50%», причем уже много лет. По словам Тагира Яппарова, «корпоративные поставки оборудования и вендорского ПО не входят в бизнес-фокусировку компании».

Ставка на услуги для системных интеграторов — правильная стратегия. Но и на это направление повлияли события в стране. «Ввиду того что сегмент ИТ-услуг является зависимым от продаж оборудования и ПО, можно предположить, что и рынок ИТ-услуг просел приблизительно на 10%, хотя достоверных данных на этот счет нет, — говорит Сергей



Бюджеты на закупку оборудования перенаправляются в облака

Шавкунов. — При этом быстро растущий сегмент „умных“ мобильных устройств, приходящих на смену стационарным ПК и ноутбукам, в статистике ИТ-рынка не учитывается. То есть на самом деле имеет место скорее не падение, а трансформация ИТ-рынка: от традиционных устройств к „умным“ и, как следствие, к иным моделям распространения программных приложений, другим технологиям организации локальных сетей (вплоть до их полной виртуализации) и так далее». Следствие такой трансформации — появление в 2013 году в России более или менее заметного рынка облачных ИТ-услуг: «Его объем составляет пока чуть более 1% от общего объема ИТ-рынка, но растет очень быстро — более чем на 100% ежегодно», — добавляет исполнительный директор J’son & Partners Consulting. По его словам, в следующе-

м году можно ожидать двузначного роста (в долларах США) в сфере «облачных» и онлайн-услуг.

Борис Бобровников говорит, что его заботит именно динамика выручки по услугам. «Потому что аутсорсинг ЦОДов и „облака“ — это некая генеральная парадигма — то, к чему многие заказчики постепенно перейдут с собственных вычислительных ресурсов. А также по той причине, что именно в 2014-м КРОК предпринял очень серьезные усилия по более жесткому развороту на услуги. По итогам нынешнего года услуги коммерческих дата-центров вырастут вполтину. „Облака“ растут и как инфраструктурный сервис в аренду, и как чистые услуги на наших „облачных“ мощностях. От резервного копирования до финансовой аналитики и логистики. Есть еще услуги, которые по итогам года вырастут в разы, — управление ИТ-инфраструктурой, корпоративные системы управления документами, порталы».

Про строительство и обслуживание ЦОДов говорит и Алексей Есаулов: «Основные локомотивы бизнеса „Астерос“ — инженерная и ИТ-инфраструктура. Это прежде всего проекты „под ключ“ для ЦОДов, а также инфраструктурные проекты для крупных банков, телекоммуникационных компаний, предприятий нефтегазового сектора. Высокий показатель роста мы ожидаем по направлению комплексной безопасности объектов и территорий. Думаю, что направление ИТ-услуг, к которому мы относим интеграцию, ИТ-консалтинг и поддержку, также вырастет не менее чем на 10%».

Господин Есаулов утверждает, что в сфере решений для ЦОДов количество проектов компании увеличилось в разы. «Это объясняется внутренними факторами: реализовался ряд пресейлов (предпродажная подготовка проектов), которые мы начинали вести в 2013 году, и внешними. Среди них я бы назвал наметившееся усиление конкуренции по ценовому предложению плюс плановые работы по расширению машинных залов, модернизации существующих дата-центров и появлению на нашем рынке новых коммерческих дата-центров», — объясняет Алексей Есаулов.

Тагир Яппаров также отмечает, что по итогам года в группе компании «АйТи» вырастет ряд бизнесов, связанных с выпуском собственных продуктов. Это в первую очередь компания «Логика бизнеса», которая является лидером российского ЕСМ-рынка и на протяжении последних трех лет показывает рост 30% в год. Другое программное решение — также из динамично развивающейся сферы — продукт для организации корпоративных мобильных рабочих мест MobileSputnik.

Вестники грядущего

Николай Комлев уверен, что в следующем году в России будет активно развиваться электронная коммерция. «Причем e-commerce в чем-то может стать лазейкой для иностранных игроков в условиях санкций в нашем материальном мире», — добавляет он. Господин Комлев также говорит о петоходе программных систем в «облака» и продажи по сервисной модели, а также прогнозирует востребованность больших данных. «Робототехника и интернет вещей — то, что бу-

дет расти в мире. И разработчики в России могут занять в этом сегменте определенные ниши», — добавляет глава АПКИТ.

Сергей Шавкунов предполагает, что рынок информационных технологий в будущем году сильно изменится, в том числе потому, что конкуренция становится глобальной: «Более 60% рынка услуг IaaS в России занимает Amazon. И в этой ситуации вопрос конкурентоспособности локальных игроков встает очень остро».

Борис Бобровников, генеральный директор КРОК, ожидает роста спроса на услуги коммерческих дата-центров, в том числе в связи с изменениями законодательства. На волне спроса, по его мнению, останутся системы оптимизации трафика, диагностики производительности, технологии ускорения работы хранилищ данных. «Полагаю, опенсорсинговый софт будет активнее рассматриваться корпоративными заказчиками. И не только приложения, но и системное ПО», — добавляет глава КРОК. По его словам, аутсорсинговые услуги должны постепенно стать более сложными. «В прошлый кризис у нас в три раза выросла поддержка системного ПО — до 3% в выручке. Заказчики, ранее отменявшие саму возможность использования аутсорсинга в своих компаниях, начали смело отдавать на аутсорсинг эту задачу», — говорит господин Бобровников. Он уверен, что сложный аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов будет пользоваться популярностью.

Сергей Мацоцкий дополняет: «С одной стороны, понятно, что есть ниши, в которых есть спрос и заказчики, с другой стороны, рынок в ближайшие годы неизбежно ждет серьезная реконфигурация и всем будет очень непросто». Но, похоже, с рынка никто из крупных компаний не уйдет. «Я с коллегами общаюсь и пока лично не слышал, чтобы кто-то собирал вещи, планировал закрыть бизнес и уехать на теплые острова. Скорее вопрос не в том, что кто-то уйдет совсем, а какие ниши займут те или иные игроки в новом ландшафте ИТ-рынка лет, например, через пять. Это интересно, но трудно предсказуемо. Слишком много объективных и субъективных факторов в этом прогнозе», — говорит господин Мацоцкий.

Светлана Рагимова

САМОПИСНЫЕ ПРОГРАММЫ И РЫНОК ЦИВИЛИЗОВАННЫХ ИТ. НЕВИДИМАЯ ВОЙНА ИЛИ ДРУЖБА?



САМОПИСНЫЕ ПРОГРАММЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СУЩЕСТВОВАЛИ, КАЖЕТСЯ, ВСЕГДА. ПРАКТИЧЕСКИ НА КАЖДОМ КРУПНОМ ПРЕДПРИЯТИИ РАБОТАЕТ СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА СО СТРАННЫМИ НАЗВАНИЯМИ, ТЯЖЕЛОЙ СУДЬБОЙ И ДОРОГОЙ ПОДДЕРЖКОЙ. ЗАТО ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ТРЕБОВАНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПО ДРУГУЮ СТОРОНУ БАРИКАД НАХОДЯТСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТИРАЖИРУЕМЫХ ИТ-СИСТЕМ СО СВОИМИ СТАНДАРТИЗОВАННЫМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И ИНСТРУМЕНТАМИ. КТО ПОБЕДИТ? КОММЕНТИРУЕТ АНДРЕЙ МАРУШКЕВИЧ, ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ КОРПОРАЦИИ «ГАЛАКТИКА».

— Есть мнение, что в ближайшее время рынок не будет извбавляться от самописных систем: готовые решения покупать дорого, переходить на них долго, а результат не гарантирован. Вы согласны с ним?

— Вы верно подметили некоторые причины, по которым переход на цивилизованные решения затягивается. Самостоятельно разработанных систем на рынке все еще очень много — это наследственное. В некоторых отраслях, например в ОПК, ситуация с собственными разработками процветает с тех самых времен, когда эти предприятия находились в тяжелой экономической ситуации и им не оставалось ничего другого, кроме как разрабатывать ПО для себя самих. Деньг на покупку дорогих западных систем, в которых они нуждались, тогда не было.

Однако сейчас ситуация меняется. Сопровождение самописных систем становится более ресурсоемким — это уже не так выгодно, как раньше. Обеспечить поддержку такого ПО мешает и кадровый голод: качественные сотрудники сейчас в дефиците. Профессионалы в ИТ-отрасли — это вообще проблема: их мало, они уходят, за них приходится бороться. Так что не каждый потенциальный пользователь может позволить себе купить достаточно хороших специалистов в штат. Для вендоров и интеграторов эти вложения не являются проблемой, они оправданы: мы сами разрабатываем систему, которую можем затем тиражировать и окупить ее производство.

— Вы затронули тему поддержки и ее дороговизны: расскажите подробнее.

— Именно с этой проблемой к нам часто приходят различные предприятия, давно и с определенным успехом работающие на системах собственной разработки. Кадровый состав, который может с ними работать, вымывается и банально стареет. Могут привести показательный пример: на одном из предприятий, которое занимается производством двигателей для авиационной отрасли, была разработана очень хорошая система. На протяжении многих лет она разрабатывалась, поддерживалась, и, в какой-то момент, предприятие-конкурент тоже захотело внедрить ее у себя. Пообщавшись, ИТ-руководители выяснили, что эту систему бессмысленно покупать без 150 специалистов, которые ее обслуживают. Через какое-то время руководитель первого предприятия обратился к нам, так как понимал, что долго не сможет поддерживать работоспособность системы.

— И вы это предприятие переводите на свою систему?

— Да, мы над этим работаем. Это не быстрый процесс, он занимает долгие годы. Кстати, описанная мной ситуация не уникальна — даже за рубежом есть различные самописные системы управления диспетчерскими службами и прочие специализированные решения, написанные еще в DOS, и они до сих пор работают. Но переделать их уже невозможно. В этом и заключается еще одна проблема самодельных систем управ-

ления предприятия: некоторые из них написаны на языках программирования, ныне почти умерших. Их носителей почти не осталось — это, конечно, значительно повышает стоимость их поддержки.

— Но в противовес есть и такой часто используемый аргумент в пользу самописных систем: готовые системы, вроде SAP или «Галактики», были написаны 20 лет назад, и с тех пор их ядро не менялось.

— Продукты, которые вы перечислили, очень наукоемкие, в их разработку вложены глубокие знания не пары человек, а целых команд. За прошедшие 20 или 30 лет эти знания не устарели. Также не стоит забывать, что системы постоянно развиваются. «Замороженных» продуктов на рынке нет: меняются заказчики, законодательства, условия на рынках, и все это происходит в активной связи между вендором и заказчиками. «Галактика ERP» была написана больше двадцати лет назад, она постоянно развивалась и развивается до сих пор, на ней работают тысячи пользователей. Вы можете представить, сколько обращений в день мы получаем: с предложениями по изменениям, улучшениям и т.п., — их тысячи. Наша система решает функциональные и прикладные вопросы на хорошем современном уровне. Так что говорить о закате — преждевременно. Кроме того, мы разрабатываем и выпускаем новые системы класса EAS для заказчиков из разных отраслей для решения специализированных задач. Такие системы сейчас более востребованы, поскольку ниша комплексных систем на рынке в значительной степени уже заполнена. Не так давно у нас вышли две системы: «Галактика EAM» (Enterprise Assets Management) для управления активами предприятий и «Галактика AMM» (Advanced Manufacturing Management) для управления производственными процессами предприятий машиностроения. Они разработаны на современных платформах, поддерживают все необходимые функции и соответствуют всем современным требованиям.

— Система для управления дискретным производством — это новый продукт?

— Проект, с одной стороны, сравнительно молод — находится в активной инвестиционной фазе четыре года. С другой стороны, этой тематикой мы занимаемся с самого начала нашей деятельности — с далеких восьмидесятых. Поэтому проблематика нам очень хорошо известна, особенно если говорить о предприятиях, так сказать, постсоветского пространства, которые появились давно. Сегодня «Галактика AMM» — это законченный тиражный продукт, предназначенный для нескольких видов сборочных производств.

— Но под это решение рынок не очень большой, клиентов может быть несколько десятков. Вы считаете это направление перспективным?

— На самом деле, таких компаний в России очень много. Это, например, тысячи предприятий российского оборонно-промышленного комплекса.

— Продукт уже где-то внедрен?

— Уже три года идут проекты по внедрению этой системы. Например, предприятия «Уралвагонзавода» — это хороший пример, поскольку там и «Галактика ERP» и «Галактика AMM» интегрированы с системами управления конструкторской и технической документацией от других производителей и встроены в общую ИТ-архитектуру завода. Есть и другие примеры, в том числе на небольших предприятиях.

Продукт получился таким, что его легко внедрять и обслуживать, в том числе самостоятельно. Мы можем обучить рабочую группу заказчика, чтобы сотрудники компании-клиента могли сами его развивать и внедрять под свои нужды. В плане обслуживания получается здоровая альтернатива самописным системам: клиент может заплатить вендору только один раз и справиться с дальнейшей поддержкой решения своими силами.

Реклама



СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

- Инжиниринг
- ИТ-инфраструктура
- Комплексные системы безопасности
- Консалтинг и сервис

Группа «Астерос» — многопрофильный высокотехнологичный холдинг, лидер российского рынка в области создания комплексной инфраструктуры и систем безопасности зданий и сооружений*

*По данным исследования CNews Analytics

www.asteros.ru

Реклама

информационные технологии

«Кризис для одних может стать возможностью для других»

По словам **Александра Василенко**, главы представительства компании VMware в России и СНГ, требования закона, ограничивающего передачу данных россиян за рубеж, можно выполнить за счет использования гибридной «облачной» инфраструктуры. Об этой технологии и трендах российского рынка коммерческих ЦОДов он рассказал в своем интервью корреспонденту „Ъ“ **Светлане Рагимовой**.

— вендор —

— Какие тренды сегодня влияют на рынок предоставления услуг по строительству ЦОДов и сдаче мощностей в аренду? Каковы ваши оценки прироста этого рынка?

— Мы можем отметить следующие тренды. Это в первую очередь влияние регуляторов, в частности Закон о персональных данных и трансграничных операторах персональных данных. Во-вторых, это доступ к рынкам капитала и возможность запускать большие инвестиционные проекты. Также важными факторами являются экономическая и политическая нестабильность, сопутствующие риски и, безусловно, падение цен на энергоносители.

На последний пункт нужно обратить особое внимание. Существует четкая корреляция между стоимостью барреля нефти в среднегодовом исчислении и объемом российского ИТ-рынка. Эта корреляция близка к единице. Соответственно, если предположить, что прогнозы Минэкономики по умеренно оптимистичному сценарию на 2015 год сбудутся и в среднем валовом исчислении цена нефти составит \$80 за баррель, то можно говорить о том, что в 2015 году средние траты на ИТ по всем сегментам сократятся на 25–35% в валютном исчислении. На практике это означает, что у корпоративных заказчиков разной величины произойдет пересмотр ИТ-бюджетов в сторону их сокращения приблизительно на такую же величину.

Какие-то крупные инвестиционные проекты в области ИТ, скорее всего, будут замораживаться. Бюджет будет переориентирован на что-то более приоритетное для компании, что относится к ее непосредственной деятельности. Бизнес будет искать возможности максимально эффективно использовать то, что уже было закуплено, те ресурсы, которые уже есть. Тем самым организации будут сокращать операционные затраты на обслуживание и текущие капитальные затраты. Это можно сделать за счет более широкого использования технологий виртуализации и автоматизации, перехода к модели IaaS: компании создают для себя конкурентные преимущества благодаря эффективному использованию ИТ-инфраструктуры, людских ресурсов, повышению готовности к инновациям, ускорению внутренних процессов и сокращению времени запуска новых сервисов и т. д. Мы сейчас живем в эпоху больших перемен, но кризис для одних может стать возможностью для других.



Российский рынок ЦОДов рос в 2014 году быстрее ИТ-рынка в целом, однако ответить на вопрос по прогнозам на 2015 год однозначно нельзя. Развитие его очень сильно зависит от дальнейшей экономической ситуации, инвестиционного климата и многих других факторов. Ведь строительство ЦОДов является очень серьезным и долгосрочным проектом с длительным периодом окупаемости.

— Насколько сегодня загружены в среднем мощности ЦОДов? Каков процент виртуализации в среднем по РФ?

— Уровень загрузки ЦОДов достигает 60% по стойко-местам и 30–40% по использованию подведенных энергомощностей. В целом процент виртуализации по РФ показывает положительную динамику, то есть большие и средние компании полностью оценили преимущества серверной виртуализации. На 2014 год около 40% серверных нагрузок архитектуры x86 размещается в виртуальных машинах. Эти цифры примерно одинаковы как для частных компаний, так и для общедоступных ЦОДов. Если мы выделим в отдельный сегмент общедоступные ЦОДы, которые занимаются исключительно предоставлением доступа широкому кругу лиц, там процент виртуализации ощутимо выше. Это достигается в силу того, что они более четко отслеживают свои затраты и норму прибыли на стойко-место и более тщательно относятся к текущему получению прибыли, а не долгим инвестиционным проектам. На наш взгляд, до 25% дополнительных ресурсов можно было бы высвободить в ЦОДах для размещения дополнительных бизнес-нагрузок за счет ис-

пользования технологий виртуализации и автоматизации, например программных продуктов, предназначенных для автоматизации задач эксплуатации. А также за счет виртуализированных «облачных» сред, которые используют механизмы прерентивной аналитики и позволяют назначать нужный объем ресурсов тем или иным рабочим нагрузкам так, чтобы эти ресурсы использовались наиболее эффективно.

— Можно ли говорить, что мощностей хватает? Будет ли их хватать 1 сентября 2016 года?

— Ответ здесь двоякий. Во-первых, мощностей достаточно, если брать опосредованные мощности на всю страну. Возможности использовать мощности не из своего региона есть не у всех компаний — как по соображениям безопасности, так и с точки зрения тех уровней обслуживания, которые предлагают удаленные и сильно удаленные от них ЦОДы и соответствующие каналы связи.

Если брать текущих потребителей, которые используют конкретные ЦОДы на текущем уровне SLA (Service Level Agreement — договор об уровне качества оказываемых услуг. — „Ъ“), по территориальному расположению и другим параметрам, то, конечно, мощностей не хватает. И расти рынок ЦОДов будет, опережая ИТ-рынок в целом. На вопрос о влиянии закона о переносе данных в РФ одного ответа быть не может. Можно предположить, что будут приняты новые поправки к текущему законодательству и ситуация станет более простой и предсказуемой. Другим возможным исходом событий является вариант, при котором трансграничные операторы уйдут с российского рынка. Или же они ничего не будут делать, и «Ростелеком» будет блокировать Facebook, Google, Booking.com и т. д., а пользователи будут использовать какие-то механизмы обхода этих блокировок. Но пока совершенно не ясны планы трансграничных операторов в отношении российского рынка.

В данной неопределенной ситуации один из вариантов выхода — переход на гибридные «облачные» услуги, которые позволяют четко контролировать расположение любого рода информации на каждом этапе ее жизни. Мы предоставляем нашим партнерам сеть гибридных «облачных» услуг vCloud Air Network. Это механизм по созданию гибридных «облаков», которым могут воспользоваться сервис-провайдеры и получить преимущество за счет соблюдения требований новых правил, ограничивающих передачу персональных данных за рубеж. У нас есть разветвленная партнер-

ская сеть, в которую входят компании, обладающие всеми необходимыми компетенциями, сертификатами и разрешениями, чтобы строить гибридные «облака». На текущий момент в России более 40 сервис-провайдеров, которые авторизованы компанией VMware для предоставления «облачных» услуг на территории нашей страны.

— Каким должен быть ежегодный прирост мощностей в РФ, чтобы они успевали за ростом количества данных, объемы которых увеличиваются в геометрической прогрессии?

— Мы считаем, что факторами, которые помогают справиться с взрывным ростом объема данных, являются повышение зрелости технологии дедупликации и технологии многоуровневого хранения. Все чаще ими пользуются и частные компании, и коммерческие сервис-провайдеры.

Другой подход активно используют компании Facebook, Google и другие крупные онлайн-игроки. Он связан с использованием гиперконвергентных инфраструктур и емкостей внутренних дисков серверов стандартной архитектуры. Это технологии по созданию такого «строительного блока» инфраструктуры ЦОДа, который включает в себя сам сервер и емкость хранения внутри этого сервера. У нас, например, есть технология vSAN, которая позволяет упростить управление и масштабирование инфраструктуры хранения, обеспечивает предсказуемость при управлении мощностями при минимизации стоимости.

— Какие услуги в области ЦОДов наиболее востребованы? Какого класса ЦОДы пользуются наибольшим спросом?

— Как логично можно предположить, наиболее востребованы ЦОДы высокого класса — TIER III, TIER II, обладающие самым высоким уровнем надежности. Преимущественно популярны услуги collocation и хостинг, тем не менее мы отмечаем рост потребления услуг IaaS. Также в целом увеличивается интерес заказчиков к технологиям сервисного предоставления услуг.

— Каков ваш прогноз по росту рынка IaaS в РФ?

— В текущем году было достаточно много крупных проектов по созданию новых провайдеров IaaS. Пример — компания DataLine, которая реализовала крупный проект по предоставлению инфраструктуры как сервиса с использованием новейших технологий vCloud Air Network. По нашей оценке, рост рынка IaaS по итогам 2014 года составил порядка 40%. В 2015 году мы прогнозируем рост рынка на уровне 30–35%.

ПРОЩАЙ, «ОБЛАКО»?

Закон, требующий, чтобы персональные данные российских пользователей хранились и обрабатывались в РФ, может ударить по самим же пользователям — как физическим лицам, так и компаниям. Пока не ясно, смогут ли иностранные поставщики «облачных» услуг и владельцы сайтов (например, интернет-магазины и авиакомпании) выполнить требования регулятора.

В компаниях, которые пользуются иностранными «облачными» сервисами, например продуктом CRM американской Salesforce, звучат тревожные опасения относительно того, что поставщики этих сервисов вряд ли захотят открывать свои ЦОДы в РФ и хранить данные российских пользователей локально. Как следствие, компаниям придется отказываться от полезных инструментов для бизнеса, которые зачастую уже встроены в их глобальные корпоративные системы и бизнес-процессы. Рядовые пользователи также не понимают, что будет с их личными файлами в Evernote, Dropbox и других иностранных «облачных» сервисах, смогут ли они продолжить пользоваться привычными мобильными приложениями и сайтами.

Михаил Попов, аналитик IDC, считает, что здесь не должно возникнуть проблем: «Если компания Salesforce начнет терять клиентов из-за того, что не хранит данные локально, то очень скоро она это изменит». Сделать это, по его словам, довольно просто: современные информационные системы строятся так, что подключить еще один ЦОД можно чуть ли не одним кликом. Но Сергей Корнеев, президент компании «Техносерв», говорит, что это все же потребует существенных затрат — значит, акционеры зарубежных компаний должны решить, нужны ли им такие инвестиции в развитие бизнеса в России. Кроме того, есть и еще одна сложность, о которой говорит Павел Кулаков: остается открытым вопрос, будет ли разрешен доступ к персональным данным российских граждан из-за границы, поскольку функционирование таких сервисов, как бронирование отелей, авиабилетов, онлайн-торговля и прочее, может оказаться ограниченным. Блокирование доступа к услугам и сервисам этих компаний может привести к тому, что международный бизнес свернет деятельность в России, то есть попросту, тот же Dropbox исключит сервис для России.

Владимир Малюгин, глава PayPal в РФ, говорит, что его компания не готова к переносу данных российских пользователей в Россию к 1 января 2015 года. «К этому не готовы ни западные компании, которые сегодня обрабатывают информацию о российских пользователях, ни российские компании, такие как «Аэрофлот», которые сегодня обрабатывают данные и пользуются различными системами бронирования, которые находятся за пределами РФ», — говорит господин Малюгин. — Мне сложно себе представить, что реальной целью законодателей было ограничить возможность российских граждан пользоваться зарубежными ресурсами по бронированию гостиниц, авиаперелетов и совершению каких-то других транзакций, при которых, безусловно, значительная часть данных передается».

Здесь возникает множество технических вопросов, касающихся того, как реализовать систему защиты этих данных, как убедиться, что они защищены и передаются по безопасным протоколам и что есть возможность получить к ним доступ, когда необходимо. Эти задачи обсуждаются сейчас в нескольких рабочих группах, созданных в том числе при участии Роскомнадзора и компаний с рынка.

«Примеры с антитеррористическими поправками, упрощенной идентификацией и повышением порога беспаспортного ввоза (до €500 вместо €150, как предлагалось изначально. — „Ъ“) делают меня оптимистом. Хочется надеяться, что вопрос будет решен с учетом реалити индустрии», — говорит глава российского офиса PayPal.

Генеральный директор компании «Облакоета» Максим Захаренко считает, что вряд ли государство пойдет по пути наказания пользователей, особенно частных или мелкого бизнеса. «Скорее всего, включится механизм фильтрации неправильных ресурсов, который полностью отлажен и функционирует», — добавляет он. — Вообще, это спорный вопрос, так как нет еще окончательной информации по данному закону, и пока можно только делать предположения. Необходимо еще подождать, возможно, будут уточнения в сторону смягчения ситуации».

Мария Анастасьева

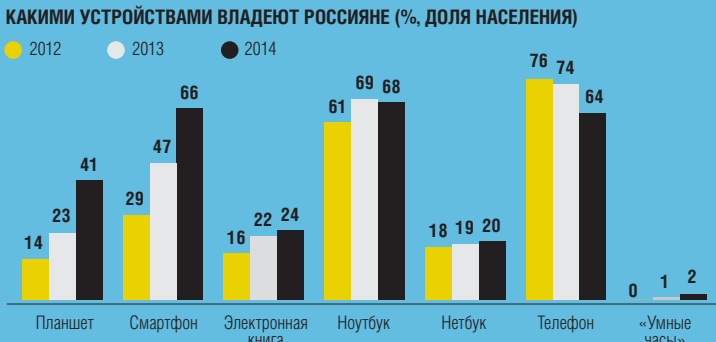
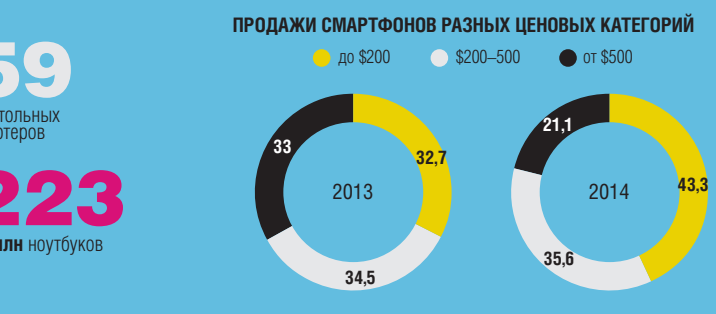
ЛЕГКАЯ ПОБЕДА УМНЫХ

ПОСТАВКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ ВО ВСЕМ МИРЕ ПРЕКРАТИЛИ ПАДАТЬ И СТАБИЛИЗИРОВАЛИСЬ. В РОССИИ СОКРАЩЕНИЕ ЭТОГО РЫНКА ВСЕ ЕЩЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ. МЕСТО НАСТОЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРОВ И НОУТБУКОВ ЗАНИМАЮТ СМАРТФОНЫ И ФАБЛЕТЫ (НЕЧТО СРЕДНЕЕ МЕЖДУ СМАРТФОНАМИ И ПЛАНШЕТАМИ, С ДИАГОНАЛЬНОЮ ЭКРАНА 5,5–7 ДЮЙМОВ). ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ МОБИЛЬНЫМИ И ВСЕ МЕНЬШЕ НУЖДАЮТСЯ В МОЩНЫХ И МАССИВНЫХ УСТРОЙСТВАХ. ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ ПОЗВОЛЯЮТ ВЫПОЛНЯТЬ ДАЖЕ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ НА БАЗОВОМ «ЖЕЛЕЗЕ», А НОВЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО УСТРОЙСТВОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПОЧТИ НЕПРЕРЫВНО, ОНО ДОЛЖНО БЫТЬ ЛЕГКИМ. НЕКОТОРЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ (SONY, SAMSUNG, IBM И ДР.) ПРЕКРАТИЛИ ПОСТАВКИ НОУТБУКОВ.

В 2014 ГОДУ ПРОДАЖИ СМАРТФОНОВ В МИРЕ ПРИБАВЯТ 15,6% (ПО СРАВНЕНИЮ С 2013 ГОДОМ), БУДЕТ ПРОДАНО 1,8 МИЛЛИАРДА ШТУК



ГЛАВНЫЙ ФАКТОР: СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ



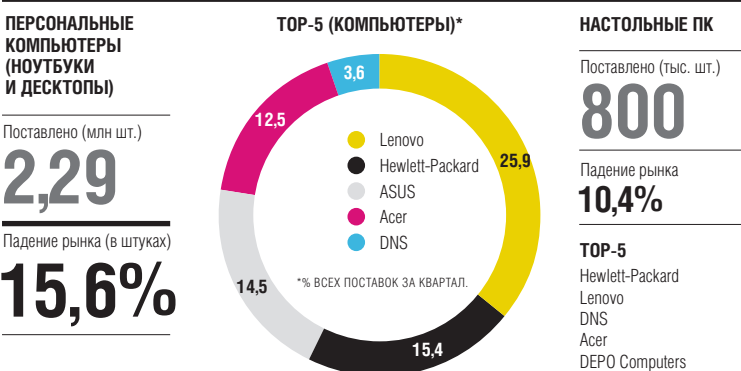
I КВАРТАЛ 2014 ГОДА (В РОССИИ)



II КВАРТАЛ 2014 ГОДА (В РОССИИ)



III КВАРТАЛ 2014 ГОДА (В РОССИИ)



ПЛАНШЕТЫ	СМАРТФОНЫ	НОУТБУКИ
Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)
1,66	5,58	1,05
Падение рынка	Прирост рынка	
8% (в штуках)	61,3% (в штуках)	
34,1% (в деньгах)	28,0% (в деньгах)	
ЛИДЕРЫ	ЛИДЕРЫ	ТОР-5
Samsung 20,5%	Fly 11,3%	Lenovo
Apple 16,7%	Nokia 9,1%	ASUS
	Apple 10,3%	Hewlett-Packard
	Samsung 20,6%	Acer
		Dell
	ОПЕРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ	
	80,3% Android	

СМАРТФОНЫ	ПЛАНШЕТЫ	НОУТБУКИ
Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)
5,62	1,72	1,33
Прирост рынка	Падение рынка	
43% (в штуках)	9,8% (в штуках)	
19% (в деньгах)	42,2% (в деньгах)	
46,7 млрд руб.		
ТОР-5	ТОР-5	ТОР-5
Samsung 20,0%	Lenovo 14%	Lenovo
Nokia 10,5%	ASUS 11,1%	ASUS
Apple 8,7%	Samsung 8,8%	Hewlett-Packard
Sony 6,1%	Apple 7,6%	Acer
LG 4,0%	teXet 5,6%	Dell
	ОПЕРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ	
	89,7% Android	

СМАРТФОНЫ	ПЛАНШЕТЫ	НОУТБУКИ
Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)	Поставлено (млн шт.)
7,60	2,37	1,47
Падение рынка	Падение рынка	
	1,4% (в штуках)	
	33,4% (в деньгах)	
ТОР-5	ТОР-5	ТОР-5
Samsung 20,0%	Samsung 16,9%	Lenovo
Nokia 10,5%	Lenovo 15,5%	ASUS
Apple 8,7%	Apple 9,1%	Acer
Sony 6,1%	ASUS 9,0%	Hewlett-Packard
LG 4,0%	Digma 6,8%	Apple
	ОПЕРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ	
	89,2% Android	

ИСТОЧНИК: IDC, DELLOITTE, MTC.

информационные технологии

Стойки напрокат

Один из самых перспективных сегментов ИТ-рынка, в котором объемы заказов продолжают расти, — услуги коммерческих ЦОДов. За 2014 год в России этот рынок увеличился на 30% и достиг 11,9 млрд руб.

— услуги —

В настоящее время рынок услуг коммерческих ЦОДов занимает почти 7% от совокупного рынка ИТ-услуг в стране. «ЦОДы пользуются высоким спросом даже в сложных экономических условиях, что заставляет рынок активно развиваться. Мы ожидаем множество интересных событий на этом рынке в ближайшее время», — комментирует Михаил Попов, старший аналитик IDC по корпоративным системам. По данным исследования Russia Datacenter Services Market 2013 Analysis and 2014–2018 Forecast, выпущенного компанией IDC, объем рынка услуг российских коммерческих центров обработки данных в 2013 году достиг \$456,23 млн. Аналитики ожидают умеренного роста рынка в 2014 году. iKS-Consulting предварительно оценивают рынок в 2014 году в 11,9 млрд руб., что соответствует росту в 30% за год.

Михаил Попов рассказывает: «Несмотря на сложную ситуацию на ИТ-рынке в целом, на рынке коммерческих центров обработки данных мы видим положительную динамику. За текущий год уже введено немалое количество новых мощностей, но спрос на услуги не перестает расти, и ввод в строй новых площадей продолжится и в 2015 году. По итогам 2014 года мы ожидаем рост рынка услуг дата-центров на уровне 7–9%, однако с учетом экономической ситуации в 2015 году мы прогнозируем рост на уровне 4–6%. До насыщения рынка еще далеко, и мы можем с уверенностью говорить, что рынок ЦОДов будет расти и дальше». Ранее IDC прогнозировали, что в последующие годы рынок будет прибавлять по 14,3% ежегодно в период с 2014 по 2018 год.

Национализация данных

Один из стимулов для этого рынка — законодательные требования. С 1 сентября 2016 года каждая компания, которая каким-либо образом использует персональные данные (по факту — любая организация, в которой есть сотрудники), будет обязана обрабатывать их в базах данных, установленных на серверах в России. В сентябре текущего года во втором чтении была принята поправка к №242-ФЗ «О порядке обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях»: о переносе срока на более раннюю дату — на 1 января 2015 года. Это предложение выдвинули несколько представителей думских фракций, и оно вызвало негодование на рынке. Так, ассоциация АПКИТ выпустила письмо, в котором прямо заявила: «Перенос вступления в силу закона на более ранний срок может привести к тому, что большинство компаний будут вынуждены приостановить свою деятельность. Это нанесет непоправимый ущерб экономике России, и в частности ИКТ-отрасли в России». До 1 января 2015 года на тот момент оставалось три месяца, и уже тогда было ясно, что за этот срок выполнение требований для многих предприятий будет невозможно. Хотя само по себе это правило совершенно нормальное. Данные граждан многих других стран хранятся и обрабатываются только локально, в соответствии с принятыми там много лет назад законами. Россия пришла к такому решению только сейчас, когда возникло международное напряжение.

Сегодня, в начале декабря, уже ясно, что сроки не перенесут на более раннюю дату: до 1 января 2015 года осталось меньше месяца. Но даже если дата вхождения этого правила в силу останется прежней — сентябрь 2016 года, закон сильно повлияет на рынок ЦОДов в будущем году: спрос

на услуги по их строительству и аренде помещений. В том же письме АП-КИТ говорится: «Установление даты вступления данного закона в силу с 1 сентября 2016 года было неслучайно. Отсрочка обусловлена организационной и технической сложностью перевода баз данных персональных данных на территорию Российской Федерации. Необходимо время для открытия офисов и для создания хранилищ на территории России. Эта работа потребует от компаний радикального изменения архитектуры информационных систем, существующей технологии телекоммуникационного обмена данными, соответственно, дополнительных временных и финансовых затрат. Данная проблема затронет и российские, и иностранные компании, присутствующие в России». Сергей Корнеев, президент компании «Техносервис», также объясняет, что для приведения систем в соответствие с законодательством необходимо произвести целый ряд действий: найти площадку, закупить оборудование, осуществить перенос ПО, перенести данные, проверить корректность работы системы, выполнить синхронизацию. Кроме того, нужно создать полноценный резерв, нанять обслуживающий персонал или заключить контракт с аутсорсером.

Михаил Попов добавляет: «На рынок ЦОДов в РФ будут влиять несколько трендов. В первую очередь, конечно, требование закона по хранению и обработке персональных данных российских граждан внутри страны с сентября следующего года». Но приход бюджетов в российские коммерческие ЦОДы от крупных иностранных интернет-компаний уровня Facebook, которых в стране единицы, не слишком повлияет на рынок. «Даже если посчитать, что в рунете имеется 100 млн пользователей и все они зарегистрированы в Facebook, то, исходя из того, что компания собирает около мегабайта личной информации по каждому из них за год, ей понадобится около 150 стоек. Арендовать их они могут хоть сегодня: по нашим подсчетам, в стране простаивает около 8 тыс. стоек. Это обойдется Facebook примерно в 90 млн руб. в год — небольшие деньги для такой корпорации».

Вместе с тем аналитик IDC отмечает, что российские поставщики «облачных» сервисов и другие компании, которые раньше из соображений экономии арендовали мощности ЦОДов за рубежом, сейчас массово переводят данные в Россию. Это тренд, который, безусловно, позитивно скажется на бизнесе ИТ-компаний, зарабатывающих на строительстве ЦОДов и сдаче мощностей в аренду.

Еще один фактор, способствующий развитию этого сектора ИТ-рынка, — смена приоритетов в бизнесе заказчиков. За предыдущие годы многие крупные частные и госкомпании построили собственные ЦОДы, но ситуация изменилась, и для многих поддержка и модернизация этой инфраструктуры стала слишком дорого обходиться. Приоритет смещается от строительства собственных центров к уходу на существующие площадки, где просто арендовать стойки. Заказчики предпочитают пользоваться внешними ЦОДами также потому, что упрощается администрирование и повышается гибкость. Определенное влияние оказывают последние санкции и запреты, ведь аренда вычислительных мощностей в «чужом дата-центре» снимает возможные риски, связанные с использованием техники и ПО «неугодных» вендоров. Сергей Рассказов, президент и генеральный директор DataSpace, говорит: «Для высокотех-

нологических компаний центры обработки данных являются частью ключевого стратегического преимущества, это вопрос жизни или смерти. От степени надежности и непрерывности его работы зависит успех или полный провал компании. Дата-центр — это очень сложное в инженерном и технологическом плане сооружение, проектирование, строительство, ввод в эксплуатацию и обслуживание которого требует специального опыта и компетенций. Для банка или финансового института компетенции в области систем пожаротушения, электроснабжения, охлаждения, кондиционирования и мониторинга не всегда являются чем-то широко распространенным.

Компании-клиенты оценивают стоимость простоя их информационных систем в случае аварии и риски, с этим связанные, и в итоге зачастую делают выбор в пользу внешних поставщиков услуг, чтобы минимизировать риски.

Этап взросления

Владимир Шукин, заместитель генерального директора по продажам «Энвижн Груп», говорит, что рост отечественного рынка ЦОДов все же постепенно замедляется, и виной тому не только кризисные явления в мировой экономике. «Российский рынок дата-центров пережил период бурного роста и стал более зрелым. Однако он рос в этом году, и, думаю, в 2015-м его объем увеличится на 12–15%», — добавляет он.

Павел Кулаков, генеральный директор ЗАО «Бизнес Система Телехаус» (дочерней компании BSTelecom), также говорит о том, что рынок взрослеет: «Мы наблюдаем процесс сегментации дата-центров на премиальные и бюджетные. Причем подход клиентов к выбору площадок сильно разнится: банки, корпорации и госкомпании предъявляют высокие требования к надежности, безопасности и отказоустойчивости, в то время как медийный, а также средний и малый бизнес делает акцент на стоимости размещения. Это говорит о том, что у клиентов появилась собственная или привлеченная экспертиза, они стали разбираться в ЦОДах. Поэтому по итогам 2014 года мы фиксируем значительный рост, а вот в следующем ситуация может измениться».

По словам Сергея Расказова, сейчас повышаются требования к отказоустойчивости дата-центров, а также немаловажна их сертификация. Также наблюдается тенденция развития в области «облачных» технологий. «Количество этих запросов растет из года в год, и видится все больший рост», — говорит он. Также расширяется спектр предоставляемых услуг: инфраструктура как сервис (IaaS), платформа как сервис (PaaS). Многие клиенты ищут решения за рамками инженерной инфраструктуры. Это также способствует формированию партнерских отношений и альянсов между «облачными» компаниями и операторами услуг ЦОДов.

«По нашим данным, рост рынка ЦОДов по итогам 2014 года может составить 25–30%», – говорит Станислав Терешкин, руководитель направления ЦОДов группы «Астерос». – Основным драйвером высокого спроса пока остается дефицит хранилищ данных. Несомненно, обновленное законодательство положительно повлияет на динамику развития рынка ЦОДов, и иностранным компаниям всеерьезно нужно задуматься над хранением данных на территории нашей страны». Чувствуя тренд, оператор связи «Ростелеком» объявил о планах по открытию новых ЦОДов: двух крупных и семи среднего размера. Также компания планирует наращивать мощности уже существующих объектов. Проекты по развитию бизнеса в этом направлении продолжают и другие компании. Так, «Авантаж» совместно с интегратором «Техносерв», который готовит документацию по проекту, затеяли большое строительство ЦОДов в Подмоскowie. Этот центр обработки данных обещает стать крупнейшим в РФ: он рассчитан на 2,2 тыс. стоек и будет соответствовать уровню TIER III. «Авантаж» уже начал заключать контракты на размещение телекоммуникационных стоек и оборудования. По словам Сергея Корнеева, первая очередь объекта будет введена в эксплуатацию в конце 2015 – начале 2016 годов.

На сегодняшний день в РФ действует более 180 крупных и средних коммерческих дата-центров. По оценке IKS-Consulting, десять крупнейших операторов ЦОДов контролируют 50% рынка по количеству введенных в эксплуатацию стоек. Наиболее развит этот рынок в Москве и МО: здесь работает около 110 компаний, предоставляющих услуги ЦОДов, совокупная площадь машинных залов которых составляет почти 60 тыс. кв. м (68,6% российского рынка по площадям машинных залов). В 2014 году, по подсчетам аналитиков, общее количество коммерческих

**ТОП-10 ОПЕРАТОРОВ
ДАТА-ЦЕНТРОВ РФ
В 2014 ГОДУ
(ПО КОЛИЧЕСТВУ СТОЕК)**

DataLine — 10,6%
MMTC — 5,7%
«Траст-Инфо» — 5,3%
Selectel — 5,3%
ДАТАПРО — 4,7%
Linxdaticenter — 4,6%
SAFEDATA — 4,2%
StackTelecom — 3,5%
КРОК — 3,5%
DataSpace 3,2%
Прочие — 49,5%

Источник: iKS-Consult

стоек в дата-центрах Москвы выросло на 31% и составило 19,2 тыс., в целом по стране — на 28%. Вместе с тем конкуренция на рынке усиливается и цены на услуги снижаются.

В 2013 году, согласно отчету IDC, ведущим коммерческим поставщиком услуг ЦОДов была компания DataLine, следом за ней шла Stack Group, далее — SAFEDATA, Selectel и Linxdatacenter. iKS-Consulting оценили долю лидера рынка DataLine в 2014 году в 12%, или в 1,4 млрд руб. DataLine в этом году запустила в эксплуатацию новый дата-центр на площадке OST — OST 3 на 554 стойки, к концу года планирует ввести первую очередь ЦОДа NORD 4 на Коровинском шоссе — два зала на 504 стойки. Когда этот ЦОД будет укомплектован целиком, компания собирается сертифицировать его по стандарту TIER III Uptime Institute. Аналитики IDC отмечают, что самой востребованной услугой в этой сфере была и остается колокация (от англ. «colocation») — размещение серверов во внешнем дата-центре. На втором месте по популярности частные и публичные «облачные» услуги.

Емкий вопрос

Основные потребители услуг коммерческих ЦОДов на сегодняшний день – заказчики из финансового сектора, но в текущем году они сократили бюджеты на ИТ. Самый главный заказчик в этом сегменте теперь государство. «Дальнейшее развитие проектов электронного правительства, перевод госструктур на «облачные» локальные сервисы могут сильно поддержать игроков рынка, которые пере-

доставляют услуги по аренде мощностей ЦОДов или их строительству», — уверен Михаил Попов.

Господин Шуккин также отмечает, что банковский сектор, который последние несколько лет активно инвестировал в строительство площадок, сейчас заметно урезал расходы. Однако новые сегменты рынка, по его мнению, будут расти очень высокими темпами. Так, увеличивается спрос на технологию Big Data, стремительно набирают популярность «облачные» сервисы, огромные вычислительные емкости требуются для запуска систем «Безопасный город». «Умный город» и расширения возможностей электронного государства. К примеру, по оценкам IDC, рынок IaaS в России к 2017 году должен увеличиться в шесть раз, и это, безусловно, потребует расширения мощностей коммерческих дата-центров. «Сейчас в стране построено, по разным оценкам, около 30 тыс. коммерческих стоек, однако уже через три года их число может вырасти вдвое. Кроме того, российские заказчики все чаще строят высокозащищенные ЦОДы категории TIER III и TIER III+». При этом многие заинтересованы в сертификации площадок, а это тоже способствует росту рынка, так как внедряются более надежные и дорогие решения, привлекаются консультанты для проведения сертификации и т. д., — говорит господин Шуккин.

Станислав Терешкин говорит, что темпы роста российского рынка ЦОДов значительно опережают США и Европу — это касается как коммерческих дата-центров, сдающих мощности в аренду, так и тех, что находятся в собственности компаний. По мнению аналитиков iKS Consulting, российский рынок коммерческих ЦОДов может стать одним из крупнейших в мире с ориентировочной долей 6% общих мощностей. Но при одном условии: если к 2018 году расходы на ИКТ в стране достигнут 3% ВВП (нынешний уровень Германии) — сегодня они составляют менее 1%. iKS Consulting оптимистично полагают, что к 2018 году объем рынка коммерческих ЦОДов вырастет почти в два раза и превысит 26,3 млрд руб., а количество установленных стоек в коммерческих дата-центрах увеличится до 48,3 тыс.

Михаил Попов отмечает, что наличие собственных ЦОДов является

стратегически важным фактором для обеспечения национальной безопасности на уровне государства. «Количество ЦОДов не так важно, как их способность решать поставленные задачи». — уточняет он.

Объемы информации в мире растут в геометрической прогрессии с каждым годом. По подсчетам IDC, к 2020 году человечеством будет накоплено около 44 зеттабайта данных (44 млрд гигабайт). Из них более 35,7 зеттабайта будут представлять собой реплицированные (дублированные) данные и только 8,3 зеттабайта — уникальную информацию. Несмотря на такие впечатляющие объемы, Михаил Попов уверен, что человечеству хватит мощностей для обработки и хранения всех этих данных.

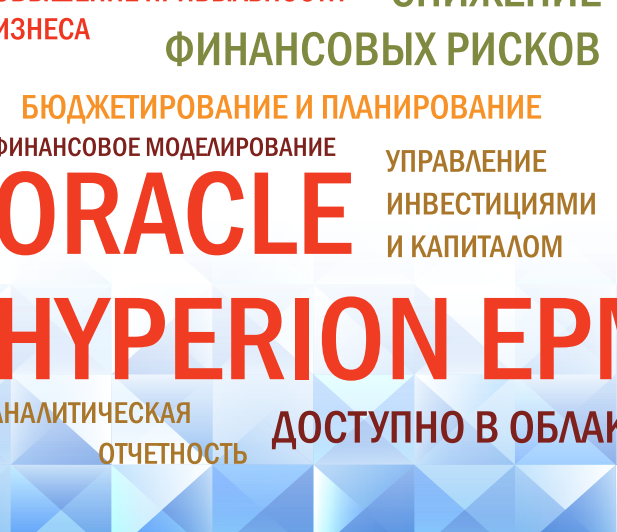
Станислав Терешкин напротив, считает, что уже сегодня потребность в ЦОДах значительно опережает темпы строительства данных объектов и, для того чтобы российские потребители не ощущали острого дефицита хранилищ данных, темпы роста строительства необходимо увеличить в среднем на 5–10%.

Владимир Шукин считает, что если возникнет необходимость в многократном увеличении емкости имеющихся площадок, то это можно будет сделать достаточно быстро. Существуют модульные решения, которые позволяют строить масштабные площадки в считанные месяцы. «По нашим оценкам, чтобы удовлетворить уже оформившийся спрос, в РФ должны запускаться 10–15 тыс. серверных стоек ежегодно», — говорит Шукин.

Цифры по объемам данных, которые приводят различные компании, впечатляют. Но технологии также не стоят на месте: совершенствуются алгоритмы архивации информации, виртуализация позволяет более эффективно расходовать ресурсы ЦОДов, объемы накопителей увеличиваются. По этой причине довольно сложно сказать, будет ли существовать проблема хранения и обработки данных через десять и даже через пять лет.

«Одно понятно совершенно точно: ЦОДы строить нужно. Повышать их энергоэффективность необходимо. Развивать технологии ЦОДов жизненно важно», — подводит итог Сергей Корнеев.

Светлана Рагимова



ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ
БИЗНЕСА

СНИЖЕНИЕ
ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ
ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ
И КАПИТАЛОМ

ПРОСТОТА В ЭКСПЛУАТАЦИИ

ORACLE
HYPERION EPM

АНАЛИТИЧЕСКАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ

ДОСТУПНО В ОБЛАКАХ

 **ФОРС**

www.fors.ru

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДНОСТЬЮ

Реклама

The advertisement features a large circular illustration in the center. Inside the circle, a white sailboat with a large white sail is sailing on a blue sea. Below the waterline, four divers in black wetsuits and yellow oxygen tanks are swimming. The background of the circle shows a blue sky with white birds and a blue sea with small fish. The overall background of the advertisement is a dark blue gradient. At the top left is the AT Consulting logo, which consists of a white circle with a black dot inside. To the right of the logo is the text 'AT Consulting' in a white sans-serif font. Below the logo and text is the Russian text 'КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ в сфере информационных технологий' in a white sans-serif font. At the bottom of the advertisement is the text 'НАМ ДОВЕРЯЮТ УСПЕХ' in a large white sans-serif font. Below this text is the website address 'www.at-consulting.ru' in a smaller white sans-serif font. In the top right corner, there is a small vertical text 'РЕКЛАМА'.

