

Конвергентные инфраструктуры превращаются в некий мейнстрим — все больше компаний в той или иной степени пытаются реализовать у себя эту концепцию. Это приводит к значительному обострению конкуренции, в каком-то смысле — гонке вооружений: каждая компания, осознавшая реальные возможности конвергентной инфраструктуры и «облачных» технологий, каждый день стремится потреблять все больше этих инновационных возможностей. Конвергентные системы хорошо масштабируются и виртуализируются, не имеют проблем с энергопотреблением (ведь все удаленные сервисы питаются за счет поставщика услуг, а не за счет бизнеса), а следовательно, не имеют проблемы роста — их наращивание никогда не упрется в технологический или логический потолок.

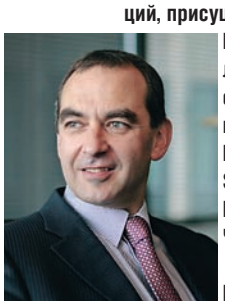
CIO И ТЕХНОЛОГИИ Появление концепции конвергентной инфраструктуры потребовало трансформации мировоззрения CIO как заказчиков и строителей корпоративных информационных систем. Раньше их работа строилась по принципу «выбираем платформу под задачу» — например, если руководство ставило задачу автоматизировать деятельность департамента по продажам компании, CIO выбирал одно из доступных на рынке приложений, покупал под него сервер, систему хранения данных, настраивал и запускал. Требовалась автоматизация определенных финансовых инструментов или полноценная электронная почта — схема повторялась. Это тупик — сегодня это осознают как представители рынка, так и сами CIO. Трудно представить себе более неэффективный способ расходования средств, чем в формате выбора совершенно разных и не всегда совместимых технологий под разные задачи. Нельзя забывать о разнице в скоростях развития, потребления мощности и устаревания разных платформ. В итоге IT-хаос всего лишь вопрос времени. Собственно, так и появилась концепция конвергентных инфраструктур — она выросла из желания стандартизировать процедуры построения систем, ввести какие-то общие правила. Говорит Александр Старыгин, начальник отдела подготовки технических решений HP в России: «Конвергентная инфраструктура — та, что имеет общий пул ресурсов для максимально широкого класса задач, отличается минимизированными расходами на поддержание своей операционной деятельности и позволяет сосредоточиться на инновациях. Если в традиционном IT еще три-пять лет назад до 70% бюджета уходило на поддержание текущей системы и только 20–30% шло на развитие, то с использованием конвергентной инфраструктуры все может быть с точностью до наоборот».

Нельзя, впрочем, считать финансовый кризис единственным катализатором — имели место и существенные технологические изменения. Говорит Сергей Члек, HP: «За последние два года на рынке появился широкий спектр инновационных инфраструктурных продуктов. Все аналитики, признаться, поставлены некоторыми из них в тупик: то, что они раньше считали и выдавали в своих отчетах как серверы, сегодня можно классифицироваться как угодно — как модульные дисковые массивы, виртуализированные рабочие места и т. д. То есть в ходе своего развития одни продукты приобретают функциональность других, грань определяется задачами. Например, раньше всегда существовало два вида сетей: сети передачи данных и сети хранения. Сегодня это лучший пример конвергенции, так как современный адаптер — это абсолютно настраиваемый инструмент: часть его возможности можно пустить на сети хранения, часть — на передачу данных, один совсем маленький кусочек — на сети управления. А завтра меняешь все с точностью до наоборот, потому что потребности изменились. Но делаешь это без потерь времени и денег. В прошлом IT было уважаемой профессией, вызывало пиетет и преклонение. Все понимали, что это что-то очень замечательное, потому что без IT ничего не работает. А появление и популяризация новомодных гаджетов развратили рядового пользователя, который получает цифровой контент на кончике пальцев. Это изменило мировоззрение. Люди, которые стали покупать все эти устройства и пользоваться ими, пришли в организацию, где они работают, и стали ожидать уровня услуг, подобного тому, который они получают в консьюмерском представлении».

В итоге CIO становится информационным посредником между бизнесом и IT. Он находит востребованный функционал, под него ищет сервисы в портфеле поставщика и, по сути, сводит эти две инстанции. Он больше не прораб, обреченный на ежедневное латание дыр. И без помощи CIO не обойтись, ведь для того чтобы создать что-то максимально отвечающее потребностям бизнеса того или иного заказчика, нужно об этом бизнесе что-то знать. Нужно понять, какие он использует приложения, во что обходится час простоя того приложения, этого приложения. Какие у него данные, какие у него архивы. Сколько у него площадок. Всю эту информацию нужно собрать. Есть достаточно большая часть работы, связанная с разработкой проекта. Так что IT превращается из отрасли в нечто горизонтальное — это совершенно новый порог интеграции в бизнес, совершенно иные потребности в области подготовки кадров, другое понимание технологических возможностей. И то, как рынок будет удовлетворять эти потребности нового IT,— большой вопрос. ■

ВЭЛ ДРАГГЕЙМ: «В РОССИИ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ЕСТЬ ТЕНДЕНЦИЯ К ВЫРАВНИВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА»

Представителям бизнеса подчас очень непросто увидеть и зафиксировать весь спектр трендов и тенденций, присущих современному рынку IT — они отчетливо видны лишь со стороны. О тонкостях восприятия изменившейся роли IT с партнером Deloitte Regional Consulting Services ВЭЛОМ ДРАГГЕЙМОМ поговорил ЕВГЕНИЙ ЧЕРЕШНЕВ.



BUSINESS GUIDE: Можно ли выделить несколько глобальных трендов, определяющих сегодняшние изменения рынка IT в России? В мире?

ВЭЛ ДРАГГЕЙМ: Безусловно. «Делойт» публикует ежегодный отчет под названием Global Technology Trends, который внимательно анализирует постоянно изменяющийся технологический ландшафт через призму влияния технологических трендов на потенциальное развитие новых бизнес-моделей. В 2011 году в десятку среди прочих вошли такие тенденции, как дальнейшее функциональное наполнение «облачных» предложений от ведущих мировых вендоров; разработка стратегии и стандартов для информационной безопасности в приложении к «облачной» инфраструктуре; дальнейшее проникновение мобильных устройств (планшеты, смартфоны) в ключевые бизнес-процессы компаний; применение технологий социальных сетей к деятельности компаний в области исследований и разработок, когда проекты ведутся географически распределенными командами. Большинство этих тенденций возникает в западном полушарии, но технологический разрыв в России постепенно сокращается и многие технологии уже работают и здесь.

BG: Меняется ли уровень и глубина восприятия бизнесом ценности и места IT?

В. Д.: Это скорее долгосрочная тенденция, наблюдаемая на протяжении последних двух десятилетий. В последнее время она усугубляется тем фактом, что IT-бюджеты крупных современных компаний составляют многие десятки и сотни миллионов долларов, что не может не привлекать внимание акционеров и топ-менеджеров. Как результат от современного CIO ожидается гораздо более четкое стратегическое видение перспективы развития информационных технологий в компании и их влияния на эффективность бизнеса.

BG: Если говорить об успешных кейсах в области внедрения облачных технологий и трансформации IT, кого из ваших международных клиентов вы считаете особо показательным? Есть ли такие примеры в России?

В. Д.: Наша глобальная команда «Делойт» завершила несколько десятков проектов по оказанию консультационных услуг при выводе крупными компаниями определенных сервисов в «облака». Географически большинство этих проектов имело место в США, Великобритании, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Австралии. С точки зрения индустрии это прежде всего медийные и телекоммуникационные компании, различные правительственные органы, а также крупные ресурсные и финансовые компании.

BG: «Облачные» технологии меняют все правила игры. То, что еще вчера было невозможно, например, для компании-стартапа, сегодня реальность. Как будет развиваться рынок IT в ближайшие пять лет в этих условиях?

В. Д.: Если мы говорим об IT-стартапах, то «облачные» технологии представляют для них практически неограниченные возможности, сравнимые разве что с возникновением интернета в середине 1990-х годов. Уже сейчас разработчики могут разрабатывать, тестировать и развертывать прикладные программы в «облаке». В долгосрочной перспективе вполне вероятно, что устройствам пользователей будет не нужен жесткий диск, а вся их персонализованная информация и бизнес-приложения будут находиться в «облаке» (кстати, еще в конце 1990-х Стив Джобс высказывал подобное видение развития информационных технологий). В такой ситуации конкурентное преимущество получают те компании, которые раньше начинают обкатывать новые технологии и заявлять о себе на этом рынке.

BG: Насколько сильно рынок IT развивается в привязке к локальным факторам — инфраструктуре, экономике, законодательству, уровню менеджмента? Взять, к примеру, децентрализованную Россию и «ровную» Германию — насколько поразному будет развиваться IT-рынок в столь разных экосистемах?

В. Д.: В России и протяженность пространств, и разный уровень подготовки IT-кадров, и разница в экономических возможностях регионов, конечно, накладывают свой отпечаток на структуру рынка IT-услуг. Но в последнее время в России, на мой взгляд, есть тенденция к выравниванию регионального рынка, что связано и с созданием в регионах объединенных центров обслуживания крупных холдинговых структур, и развитием в региональных телекоммуникационных сетях, и в том числе с повышающейся мобильностью квалифицированных кадров.

BG: Как на сегодняшний день выглядит топ-5 стран—самых активных потребителей «облачных» технологий?

В. Д.: Если говорить о регионах, США находятся в большом отрыве, за ними следует Западная Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион. В процентном отношении как раз максимальный рост в последующие три года ожидается в Латинской Америке, Восточной Европе и на Ближнем Востоке, что отчасти вызвано недостаточными инвестициями в «облачные» технологии на сегодняшний день.

BG: Как выглядит топ-5 ключевых игроков на этом рынке?

В. Д.: Мы внимательно следим за развитием предложений на рынке «облачных» вычислений и тесно работаем с ключевыми поставщиками таких услуг. Это прежде всего глобальные компании, уже существенно инвестировавшие в интернет-инфраструктуру, такие как Amazon, Google, HP, IBM, Oracle-Sun. Кроме того, существует много нишевых игроков на этом рынке, специализирующихся, например, на управлении жизненным циклом приложений в облаке, управлении данными, или поставщиков решений типа «управление бизнес-процессами как сервис». За ними мы тоже внимательно следим и собираем по ним аналитику.