Рынок систем электронного документооборота и услуг по их внедрению растет по оценке Tadviser на 20–35% в год | 19

ИТ

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Информационные технологии

Среда 28 мая 2014 №90 (5363 с момента возобновления издания) kommersant.ru

18 | Использование пиратского ПО грозит не только штрафными санкциями

20 | Всего десять крупных электронных торговых площадок формируют рынок корпоративных торгов в Рунете

Разработка мобильных приложений на заказ для корпоративных пользователей незаметно стала отдельным сегментом рынка, на котором «старичкам» пришлось потесниться и дать дорогу молодым командам, специализирующимся именно на такой работе. Пока этот рынок невелик, но растет очень быстро.

Мобильные войска

— конкуренция —

В России сегодня не существует однозначной и точной оценки рынка мобильных приложений для корпоративных пользователей. Аналитики J'son & Partners Consulting оценивают общий объем российского рынка мобильных приложений по итогам прошлого года на уровне $245 млн. Сколько из них приходится на собственно бизнес-приложения, эксперты сказать пока затрудняются. Руководитель направления портальных и мобильных решений компании КРОК Константин Астахов считает, что на корпоративные решения приходится около трети всего рынка мобильных приложений, который в прошлом году составил $200–250 млн. Директор центра программных решений группы «Астерос» Никита Журавлев более сдержан в оценках: по его мнению, эта цифра составляет не более 10%.

Несмотря на стремительные темпы роста — по оценкам J'son & Partners, с 2009 года объемы этого рынка увеличились в десятки раз, это направление бизнеса пока еще по-прежнему остается комплементарным для традиционных интеграторов. «Для нас это больше эволюционный бизнес: направление стало развиваться в рамках работы с существующими клиентами,— отмечает Никита Журавлев.— Мы стали одними из первых сертифицированных системных интеграторов компании Apple в России. Сейчас круг платформ, с которыми мы работаем, гораздо шире. Сегодня мы ведем несколько крупных и интересных проектов, но пока это несущественная часть для бизнеса группы».

Общая выручка группы EPAM Systems от реализации мобильных проектов составила в прошлом году около $17 млн по сравнению с $9 млн годом ранее. Несмотря на внушительные показатели роста, этот сегмент по-прежнему приносит лишь около 3% общей выручки компании. В России эти цифры составили $3,4 млн в 2013 году против $1,8 млн годом ранее, из них 68% (примерно $2,3 млн) пришлись на долю приложений для конечного пользователя и 32% (около $1,1 млн) — на внутрикорпоративные решения.

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

Мобильные приложения – новое поле битвы за корпоративных заказчиков

Назад в будущее

Как ни парадоксально, но, появившись совсем недавно, рынок мобильных разработок переживает сегодня в России второе рождение. «Первое рождение было семь-восемь лет назад, когда не было смартфонов, а были наладонники, которые работали с операционной системой Windows 7,— вспоминает основатель и генеральный директор разработчика мобильных приложений „Галс Софт“ Вадим Митякин.— Они были очень похожи на десктопы, и разработкой программного обеспечения для них занимались старые игроки, например компания SPB Software. Это был такой небогатый с точки зрения выручки бизнес».

Катализатором возникновения рынка мобильных приложений в том виде, в котором он существует сегодня, стал выход iPhone в 2008 году. В России этот процесс начался годом позже — и, соответственно, с годовым отставанием от Европы и США. «Еще четыре года назад этим занимались несколько небольших компаний, это были мизерные объемы денег, на этом рынке работали только энтузиасты, такие пионеры-профи»,— говорит господин Митякин. Вскоре рынок наводнило огромное количество компаний, называющих себя специалистами в области мобильных приложений, что вкупе с лавинообразным спросом привело к резкому падению качества разработок, когда люди были готовы платить за одно только умение делать мобильные разработки.

«Дело в том, что при огромной популярности мобильных приложений несколько лет назад статистики и понимания того, что будет востребовано пользователями, у заказчиков просто не было. Рынок бурлил, и все старались максимизировать функционал и загонять все в мобильное приложение»,— отмечает руководитель департамента цифрового контента J'son & Partners Олег Дронов.

Такая ситуация существовала на рынке примерно два года, по истечении которых оформились компании, претендующие на звание лидеров в своем сегменте, а заказчики со своей стороны стали предъявлять более высокие требования к продукту, который они хотят получить. По оценкам Вадима Митякина, на сегодняшний день около 90% компаний, которые являются ведущими заказчиками мобильных разработок, приходят к пониманию необходимости переосмысления тех приложений, которые были для них сделаны.

«Сегодня клиент часто приходит и переделывает то, что ему наворотили студенты-фрилансеры,— делится своим опытом основатель и генеральный директор компании Redmadrobot Алексей Макин.— Крупный бизнес сформулировал жесткие требования к разработчикам и продуктам. Чтобы работать в верхнем сегменте, нужно соответствовать: делать качественные продукты, иметь выстроенные производственные процессы».

С18

Миллиарды на воздух

— тренд —

«Облака» всего за несколько лет из абстрактного понятия превратились в крупный рынок, на котором такие корпорации как SAP и Oracle уже заработали миллиарды долларов. По подсчетам компании VMware, в последние годы сегмент облачных услуг для бизнеса на фоне замедляющегося российского IT-рынка растет активнее мирового — на 40% в год.

«Облачные» сервисы — один из немногих сегментов рынка, который показывает рост в России в 2013 году и обещает вырасти также в текущем. Так, специалисты IDC отметили, что объем потребления сервиса Microsoft Azure в РФ вырос почти в шесть раз, Office 365 — почти в пять раз, CT Consulting — почти втрое, Moysklad — более чем в два раза, Parking.ru — также более чем в два раза. По предварительным данным IDC, основанным на результатах 2012 года (фактические данные за 2013 год компания объявит летом), объем российского рынка «облаков» в целом составил $340 млн, что означает рост 42% за год.

На прошедшей в апреле партнерской конференции «SAP Форум» глава компании в СНГ Вячеслав Орехов сообщил, что компания инвестирует €20 млн в российскую «облачную» инфраструктуру. При этом компания не будет строить собственный центр обработки данных (ЦОД), а будет работать с партнерами по договорам аренды. На Петербургском международном экономическом форуме в мае появились новые детали: SAP и «Ростелеком» подписали меморандум о начале совместной работы над проектом предоставления «облачных» сервисов российским заказчикам из закрытого для иностранцев ЦОДа. То есть отечественные компании, в том числе государственные, смогут использовать порядка 20 «облачных» приложений SAP, не опасаясь утечки данных за рубеж. На этот шаг SAP пошла, следуя за требованиями заказчиков и надеясь на увеличение своей доли на российском рынке «облачных» сервисов. Аналитики IDC спрогнозировали, что расходы на «облачные» услуги вырастут в РФ к 2017 году до $1,2 млрд.

Компания уже научилась зарабатывать на своих «облачных» приложениях на глобальном уровне: сегодня их использует более 6,5 тыс. предприятий и 35 млн пользователей во всем мире. За прошлый год «облака» принесли SAP более €1 млрд. Активно продвигает свои «облачные» продукты и компания Oracle, которая провела в Москве конференцию по этой теме Oracle Cloud World в апреле. На мероприятии представители компании сообщили о получении выручки от предоставления «облачных» сервисов в объеме более $1 млрд за прошлый год.

С19

Вашему облаку достаточно МОЩНОСТИ для создания новых миров?

Игровые платформы очень требовательны к облачной среде. Здесь не может быть сбоев. Работая на облачных серверах без предустановленного ПО и на виртуальных серверах IBM, разумные компании могут обеспечить производительность и масштабируемость, которая необходима пользователям. Благодаря облаку IBM 130 миллионов геймеров продолжают день за днем исследовать новые миры*.

Это облачные технологии на Разумной планете.

Реклама

ibm.com/newworlds/ru

*Согласно данным, опубликованным на официальном сайте IBM.

IBM, логотип IBM, ibm.com и изобразительное обозначение являются товарными знаками International Business Machines Corporation, зарегистрированными во многих странах мира. Список товарных знаков, зарегистрированных IBM на настоящий момент, представлен по адресу www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

© 2014 IBM Corporation. Все права защищены.

КОНВЕРГЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ИКТ-РЕШЕНИЙ КОМПАНИЯ HUAWEI ВЫПУСТИЛА ЛИНЕЙКУ ПРОДУКТОВ ИЗ ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, АДРЕСОВАННЫХ БОЛЕЕ ШИРОКОМУ КОРПОРАТИВНОМУ СЕГМЕНТУ. НА МЕРОПРИЯТИИ 27 МАЯ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИИ РАССКАЗАЛИ О СВОЕЙ НОВОЙ СТРАТЕГИИ. СЕГОДНЯ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ HUAWEI В РОССИИ ВАНЬ БЯО ОБЪЯСНЯЕТ, ЧЕМ ВЫЗВАНО ТАКОЕ РЕШЕНИЕ.

– Как сегодня меняется бизнес мобильных операторов, как эти изменения сказываются на сфере информационных технологий в целом и как они повлияли на смену стратегии Huawei?

– Мы живем в век конвергенции информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). В мире насчитывается около 6 млрд абонентов мобильной телефонной связи, сообщество Интернета уже превысило 1,5 млрд человек. ИКТ в настоящее время проникли практически во все области общественной, политической и экономической жизни, что стимулировало инвестиции и конкуренцию в отрасли ИКТ.

Бизнес традиционных операторов связи как фиксированных, так и мобильных переживает сегодня одну из самых критичных фаз развития, связанных с технологическими изменениями, которые можно сравнить только с переходом от аналогового оборудования к цифровому в 70-80-х годах прошлого века.

Доходы от традиционных услуг связи (речь и SMS) прекратили рост в 2011–2012 годах и с тех пор неуклонно снижаются со скоростью 0,2–0,5% в год. Услуги передачи данных, напротив, наращивают свои объемы. Рост доходов от неречевых услуг будет преобладать в следующие 5–7 лет и в долгосрочной перспективе. Как следствие – у операторов возникла необходимость изменения бизнес-моделей.

Все больше различных устройств обмениваются данными через Интернет часто без участия человека. Видеокамера высокого разрешения генерирует больше данных, чем любой Интернет-пользователь. Поэтому будущий Интернет станет «Интернетом вещей» (IoT – Internet of Things), а не «Интернетом людей». Прогнозируется, что к 2015 году к Сети будет подключено более 50 млрд устройств.

Компьютерная индустрия переходит к новой технологии – облачным вычислениям (Cloud Computing), которая подразумевает необходимость использования каналов связи.

Все популярнее становятся средства обработки больших массивов данных (Big Data). Системы бизнес-аналитики BI (Business Intelligence) на основе Big Data облегчают задачи повседневной работы менеджеров высшего и среднего звена, которым приходится решать задачи, требующие принятия решений по многомерным параметрам.

В долгосрочной перспективе сети операторов связи и корпоративные сети будут строиться на сходных принципах и, более того, будут представлять собой единое целое. Поэтому нет ничего удивительного в том, что Huawei, добившись успеха на операторском рынке, стала поставлять свои решения более широкому кругу корпоративных заказчиков.

В России подразделение корпоративных решений открыто в 2010 году, мы успели занять здесь серьезные позиции.

Однако на фоне развития будущей конвергентной индустрии ИКТ освоение рынка информационных технологий становится стратегической целью Huawei. Для реализации новой стратегии был создан специальный отдел для продвижения ИТ-решений.

– Вы уже выпустили линейку ИТ-продуктов для широкого круга корпоративных пользователей. Что в ней могут найти для себя ваши клиенты?

– Линейка новых продуктов Huawei сфокусирована на ИТ-инфраструктуре и помогает предприятиям упростить их ИТ-системы, повысить эффективность их бизнеса. В продуктовой линейке представлен широкий ассортимент серверов, систем хранения данных и решений для дата-центров. Этот набор продуктов подходит для развертывания ИКТ-сервисов на базе облачных технологий. Наша компания придерживается позиции открытости и сотрудничества, поэтому уже вступила в партнерство с более 400 компаниями, включая Intel, SAP и CA, чтобы предлагать клиентам полный комплект ИТ-решений с учетом отраслевой специфики. Эти продукты и решения помогают предприятиям построить продвинутые платформы, которые повышают внутреннюю операционную эффективность бизнеса и его живучесть. Линейка ИТ-продуктов нашей компании развивается вместе с нашими клиентами. Команда из более десяти тысяч технических экспертов Huawei занимается исследованиями и разработками в сфере ИТ по всему миру.

– Компания предложила ИТ-продукты в сегменте, где уже имеется ряд сильных игроков: такие как Cisco, Ericsson, HP, IBM. При этом для Huawei это направление довольно новое и значит рискованное. Почему же вы решили выйти на этот рынок?

– Компания Huawei уникальна тем, что входит в тройку лидеров всех сегментов ИКТ-рынка: фиксированных сетей, мобильных сетей и сетей передачи данных, в то время как другие вендоры сильны только в своем сегменте. Многие наши корпоративные решения имеют в своей основе продукты для операторских сетей, поэтому они могут обеспечивать более высокую надежность операторского класса.

Технологии беспроводной связи непрерывно развиваются (2G,3G, LTE, 5G), но большинство вендоров выпускают дифференцированные решения под каждую технологию. Поэтому при переходе на платформу нового поколения операторам приходилось менять существенную часть оборудования.

Осознав эту проблему, мы разработали стратегию «единого решения» (Single Strategy), в котором можно реализовать поддержку любых коммуникационных функций и технологий на программном уровне. Этот же подход мы перенесли и на рынок корпоративных решений.

К нашим основным конкурентным преимуществам можно отнести высокую производительность сетей передачи данных, скорость обработки данных, высокую надежность и доступность оборудования, устойчивость к сетевым атакам, катастрофам и стихийным бедствиям, высокий уровень информационной безопасности.

Компания уже занимает серьезные позиции на мировом рынке ИКТ. Так, согласно отчету Gartner Server Market Share Report, по итогам 2013 года Huawei занимала второе место в Китае и четвертое место в мире по поставкам серверного оборудования. А также компания показала самый большой рост продаж (18% за год) на глобальном рынке систем хранения данных, о чем говорится в отчете Gartner Global Storage Market Share 2013.

– Какие новые продукты вы представили на ИТ-форуме 27 мая?

– Во-первых, это система хранения данных OceanStor 18000 – конвергентное решение, которое подходит как для операторского, так и для корпоративного рынка. А также новейшие модели серверов третьего поколения (V3): стоечный сервер RH5885 и блейд-сервер CH242.

Реклама