

информационные технологии

Траектория бумеранга

В текущем году российский ИТ-рынок должен вырасти, по самым оптимистичным прогнозам, на 1%. Делать оценки рано: четвертый квартал в отрасли самый урожайный, но по всем признакам следует размышлять не о росте, а о глубине падения. В результате санкций против крупных банковских и нефтегазовых компаний контракты на поставку ИТ для них были сорваны или отложены. Деньги в РФ теряют иностранные вендоры и их партнеры.

— тенденция —

Сегодня компаниям Microsoft, Oracle, Symantec, HP, Autodesk и другим, чьи штаб-квартиры расположены в США, законодательно запрещено поставлять свои продукты определенным заказчикам, в отношении которых введены санкции. Клиентам объявили, что поддержка уже функционирующих у них информационных систем прекращается и лицензии обновляться не будут.

Альфонсо ди Ианни, старший вице-президент Oracle ECEMEA, комментирует: «Мы вынуждены подчиняться государственным правилам. В некоторых случаях, даже если мы хотим что-то сделать, мы обязаны следовать закону. Причем не только международным законам, но и российским. Мы адаптируемся к российским правилам, так как функционируем в РФ как российское юридическое лицо. У нас работает более 500 человек в РФ. Мы заботимся о них, создаем для них перспективы на будущее, с ними заключены долгосрочные контракты. Конечно, если государство примет новый закон, мы обновим все, что необходимо, чтобы соответствовать новым правилам».

Из-за сложностей с получением финансирования многие из подвезгшихся санкциям, вообще свернули инвестиционные проекты, в том числе касающиеся внедрения новых ИТ. Деньги из-за этого теряют сами вендоры, а также их партнеры — системные интеграторы, которым один крупный контракт может сделать несколько процентов годовой выручки. Пока прогнозы, выраженные в цифрах, не звучат, но все крупные игроки ИТ-рынка отмечают, что санкции задели их бизнес.

Компании, которых нет в черном списке, также пересматривают свои планы. Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, говорит, что запросы заказчиков изменились: «В течение некоторого времени клиенты пытались действовать так, как будто ничего не произошло — видимо, в надежде, что война санкций быстро прекратится. Теперь стало видно, что все это быстро не кончится. Поэтому примерно с начала осени вопрос, как действовать в условиях санк-

ций, стал обязательным и, может быть, главным предметом разговоров с различными заказчиками — госкорпорациями, банками, ведомствами и т. д.».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи», также отмечает, что практически все крупные российские компании сегодня рассматривают план «Б» на случай возможного расширения санкций. «Мы, как интегратор, активно привлекаемся для обсуждения вопросов импортозамещения многими нашими заказчиками», — говорит он.

Но помимо прямых запретов на продажу есть и другие проявления — это выражается, например, в замедлении реализации международных проектов. «Мы ведем переговоры с немецким партнером по участию в разработке современного высокотехнологичного продукта и расширенному продвижению этой технологии в РФ. Мы видим, что есть определенное напряжение, большая доля презентаций и переговоров посвящена рискам, которые могут возникнуть. Немцы любят все планировать, в результате все замедляется, откладывается подписание документов, которые мы уже считали готовыми», — добавляет господин Яппаров.

Юрий Бяков, глава группы «Астерос», говорит, что пока в его бизнесе критических изменений нет, но в долгосрочной перспективе торговые ограничения способны в значительной мере ухудшить рыночную ситуацию. «Это может произойти прежде всего в силу падения объемов экспорта и импорта, роста инфляции, увеличения кредитных ставок банков и новой волны рецессии, которая, согласно прогнозам экспертов, при худшем сценарии придется на начало следующего года», — объясняет он.

Также глава «Астероса» отмечает, что из-за санкций сегодня возникают сложности с продажей решений, которые классифицируются как технологии двойного назначения. Эти сделки контролируются вендором, чтобы не допустить к ним российские компании, попавшие в черный список.

«Если говорить о финансовой стороне вопроса в сложившихся условиях, то, напри-

мер, отгрузка товара с рассрочкой в оплату считается операцией кредитования, поэтому для ряда заказчиков этот срок ограничен 29 днями. Финансирование крупных проектов также становится более трудоемким и дорогим: стоимость заимствования растет», — рассказывает господин Бяков.

Для минимизации рисков «Астерос» ведет переговоры по заключению соглашений с российскими производителями о разработке технологических продуктов, которые понадобятся в проектах в ближайшие три-четыре года.

«Еще один путь снижения рисков — постоянная работа с западными вендорами, совместная проработка карты рисков в контрактах, достижение гарантий обязательной поставки оборудования в обозначенные сроки под конкретный проект и конкретного клиента», — говорит господин Бяков. — Наличие такого юридического обязательства повышает уверенность в том, что поставка не будет сорвана, но и оно не может дать стопроцентной гарантии, так как бизнес и экономика в текущей ситуации находятся в прямой зависимости от политики».

Шелковый путь

На фоне санкций российский бизнес западных вендоров сокращается. Об этом говорят все их партнеры. Государственные предприятия, а также компании с частичным госучастием — ключевые потребители на российском рынке ИТ. Их заказы приносят более 75% выручки всей отрасли. В ответ на санкции именно эти компании отказываются от использования европейских и американских продуктов. «Часть западных вендоров это уже затронуло — некоторые ищут выходы из ситуации, некоторые уходят или готовы уйти с рынка, если обстоятельства не изменятся. Если ситуация с санкциями уже сочтется, то в корпоративном сегменте падение объемов их бизнеса может составить от 30% до 50%», — говорит господин Бяков.

Ольга Рубцова, заместитель генерального директора компании «Техносерв Консалтинг», также подтверждает, что доля западных вендоров на российском рынке снизилась. «Зарубежные производители сокращают штат своих представителей, многие понизили финансовые прогнозы на этот год, потому что динамика начала года не оправдала ожиданий», — говорит она.

То же время западные производители не намерены без боя сдать свои позиции. Они регистрируют свои решения в России, пытаются более тесно работать с российскими партнерами, чтобы сохранить свое присутствие на рынке. Однако эти контрмеры — дело небыстрое и всех потерь не компенсирует.

Альфонсо ди Ианни говорит, что его компания никак не изменила стратегию на рынке: «Россия — это великая страна с обширными ресурсами и большим населением, играющая глобальную роль на мировом ландшафте. История развивается волнообразно, все переживают взлеты и падения».

Мы продолжаем свою операционную деятельность в РФ, продолжаем инвестировать в исследования и разработки в России, планируем региональную экспансию, а также развитие бизнеса в различных сегментах, возможно, на рынке среднего размера компаний, наших потенциальных клиентов». По его словам, российские клиенты хотят и дальше использовать продукты и технологии Oracle. Господин ди Ианни не отрицает того, что риски растут, но относится к этому философски: «Я управляю бизнесом в регионе ECEMEA: Восточная Европа, Ближний Восток, Африка. В этих регионах множество негативных событий происходит прямо сейчас: конфликт в Ираке, эбола в Африке, напряжение в Ливане. Такова жизнь, это постоянно происходит. Ничего не изменилось. Нам приходится адаптироваться к новым условиям, быть ближе к клиентам, понимать, что на самом деле происходит, продолжать их поддерживать и работать на рынке. Так что я не вижу никаких проблем».

Закон рынка таков, что, если кто-то теряет свою долю, его место занимает конкурент. Для азиатских и российских производителей сложившиеся обстоятельства — возможность увеличить бизнес. Клиенты системных интеграторов уже готовы к переходу на их продукты и обращаются к ним с просьбой оценить альтернативные предложения. «Это хороший сигнал для развития альтернативного продуктового портфеля, но нужно учесть, что для клиента смена коней на переправе всегда болезненна, а сегодняшняя экспертиза интеграторов по внедрению и поддержке таких решений ограничена. Более того, зачастую партнерские программы у азиатских производителей непрозрачны для нас: они имеют сложную систему ценообразования и скидок. В результате теоретически мы можем использовать обширный арсенал продуктов азиатского рынка, но при этом не всегда имеем ясное понимание того, как на них зарабатывать и получать свою прибыль», — говорит господин Бяков. Работать с российскими вендорами соотечественникам проще. Некоторые заказчики в РФ обнулили результаты тендеров, на которых были выбраны западные платформы, и выбирают теперь российские продукты. И все же в целом российский бизнес покупать отечественное пока не слишком жаждет. Ольга Рубцова, заместитель генерального директора «Техносерв Консалтинг», ссылается на опрос, про-

веденный Институтом имени Гайдара: более половины компаний — 57% — из принявших участие в нем не готовы переключиться на внутреннюю продукцию. Поэтому в свободных от государственного регулирования секторах, где нет критичной значимости информационной безопасности и технологической независимости, сохраняется выбор в пользу западных ИТ. В то же время госпожа Рубцова отмечает, что банки, которые находятся в процессе выбора корневой платформы, с опаской рассматривают западные ПО и однозначно предпочитают работать с российскими интеграторами.

В сложных условиях оказались компании, которые сделали ставку на работу с определенным западным вендором. Среди таких — ФОРС, ключевой партнер Oracle в России. Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС — Центр разработки», сообщает, что на сегодня кардинальных перемен в бизнесе не произошло. Oracle остается для компании стратегическим партнером, а продукты и технологии этого вендора лежат, как и раньше, в основе собственных разработок и готовых решений, предлагаемых заказчикам. По мнению господина Томляновича, санкции носят точечный характер, поэтому прямой угрозы бизнесу ИТ-компаний в России не представляют. «Несмотря на то что новые контракты с компаниями, подпадавшими под санкции, не заключаются и им не оказывается техническая поддержка, уже поставленное программное обеспечение продолжает работать и блокировать его, скорее всего, не будут», — говорит он. Специалисты компании достаточно компетентны для того, чтобы поддерживать уже внедренные системы без участия вендоров. Тем не менее ФОРС работает над альтернативой, которая включает в себя перевод собственных программных продуктов на платформу open-source. «При этом мы отдаем себе отчет в том, что переход на открытое программное обеспечение еще не означает абсолютной защиты от политических рисков. Большинство продуктов open-source тоже западной разработки, и теоретически проблемы с обновлением их версий тоже могут возникнуть. Автоматически осуществит, например, переход с платформы Oracle на СУБД с открытым кодом пока невозможно. Для тех пользователей, которые захотят пойти на такой шаг, потребуются создать дополнительный инструментарий», — говорит господин Томлянович.

При этом глава ФОРС отмечает, что по уровню функциональности и производительности open-source решения пока существенно уступают традиционным СУБД, поэтому при их внедрении пользователи, скорее всего, потеряют в качестве сервиса.

Светлана Рагимова

PROGNOZ PLATFORM: РОССИЙСКАЯ АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



Эксперты отмечают, что сегодня на первом месте в списке приоритетов CEO и CFO крупнейших компаний мира — внедрение систем бизнес-аналитики для решения задач оперативного управления и стратегического развития бизнеса. Подобное программное обеспечение, как правило, зарубежного производства. Однако с учетом курса на импортозамещение экономике России нужны отечественные продукты.

Prognoz Platform — одна из немногих российских полнофункциональных программных платформ для создания высокотехнологичных бизнес-приложений. Этот продукт ведущего в России разработчика систем бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) компании «Прогноз» высоко оценивают как отечественные, так и зарубежные эксперты и аналитические агентства. Он на равных конкурирует с лучшими западными образцами и даже превосходит их по ряду параметров.

С помощью Prognoz Platform можно автоматизировать широкий спектр бизнес-задач: сбор данных, планирование, бюджетирование, управление инвестиционной деятельностью, управление рисками и многие другие. При этом платформа легко встраивается в информационную среду предприятия или организации, увязывает разрозненные процессы, обеспечивает удобный доступ к информации.

Настольные, веб и мобильные приложения на базе Prognoz Platform позволяют визуализировать и анализировать данные, формировать отчетность, моделировать и прогнозировать любые процессы в корпорации, регионе, стране по различным сценариям. К примеру, BI-система «Прогноза» для промышленной группы «Базовый элемент» решила задачи предоставления оперативной управленческой и аналитической отчетности руководству в удобном интерактивном виде, обеспечила создание BI-инфраструктуры в соответствии с требованиями группы к надежности и достоверности данных.

В 4-м квартале 2014 г. «Прогноз» выпускает восьмую версию Prognoz Platform. В ней будут, с одной стороны, наглядные интерактивные инструменты для анализа данных, с дру-

гой — вся полнота функциональности традиционных BI-систем корпоративного уровня, в т.ч. для удовлетворения требований ИТ-служб.

Prognoz Platform 8.0 предоставляет удобный поиск данных, продвинутые средства аналитической обработки информации и моделирования, эффективную визуализацию. Мобильное приложение Prognoz Platform позволяет проводить анализ данных в любое время и в любом месте, в том числе при отсутствии доступа к интернету — функция, очень востребованная руководителями.

Сегодня предсказательная аналитика признается экспертами одним из главных трендов, а для «Прогноза» моделирование, прогнозирование и оптимизация всегда были сильной стороной. Например, для одного из своих российских клиентов компания успешно решила задачу минимизации издержек на производство и транспортировку продукции: общие затраты холдинга снизились на 4%, что позволило в течение одного месяца окупить вложения в систему. А железные дороги Дании с помощью российской разработки прогнозируют развитие железнодорожной инфраструктуры, планируют ремонт и замену оборудования с учетом бюджетных и ресурсных ограничений, оценивают эффективность управленческих решений.

Разработка Prognoz Platform ведется с расчетом на интеграцию с различными операционными системами, ERP-системами и базами данных, в том числе open-source-решениями. В частности, платформа функционирует на Linux, поддерживает работу с PostgreSQL.

Российский разработчик учитывает специфику бизнес-процессов отечественных предприятий и организаций, законодательную базу, требования регуляторов со стороны государства.

К преимуществам «Прогноза» относят гибкую лицензионную политику, которая позволяет значительно экономить на внедрении и развитии систем. Растущая сеть партнеров дает возможность широкому кругу клиентов из разных отраслей и регионов получить доступ к решениям на базе Prognoz Platform. Создана инфраструктура для полноценной поддержки партнеров и заказчиков: собственный учебный центр, онлайн-служба техподдержки, форум.

По данным аналитических агентств, «Прогноз» является лидером российского BI-рынка с долей порядка 20%. Prognoz Platform уже стала основой для разработки прогнозно-аналитических решений более чем в 200 коммерческих банках и компаниях России, 40 федеральных ведомствах, 40 региональных администрациях. И в ближайшие годы на отечественном рынке спрос на платформу и решения на ее основе обещает расти лавинообразно.

www.prognoz.ru

Реклама

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