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 программного 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 отечественные решения ИСУП. Вместе с тем особенности производственного процесса в ВПК требуют наличия специализированных высоконадежных систем класса PDM (Product Data Management — управление данными об изделии.— **„Ъ“**) 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, взрывного 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 единицы процентов. Господин Андреев также отмечает, что рынок активно смотрит в сторону Big Data, прогнозной аналитики или машинного обучения.

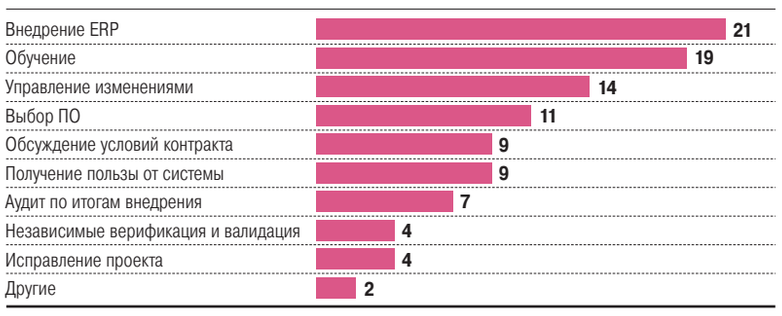
Лев Николау трактует термин ERP более широко и включает в это понятие в том числе CRM и другие функциональные блоки. Он так комментирует вопрос, приближается ли к состоянию плато ERP-рынок: «Никакого насыщения не наступило. Это иллюзия. Наши менеджеры еще очень далеки от того, чтобы по-настоящему оценить возможности 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 основой. Остальные приложения обычно пользуются 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.



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 попрежнему 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 продолжаются 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 внедрения 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».

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 различных 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 вслед 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 незначительной 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. «Госзаказы, 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 берется 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 нашего 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 иностранцев 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.— **„Ъ“**) 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 поддержали 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.— **„Ъ“**), SCM, MDM (Mobile Device Management — управление мобильными устройствами.— **„Ъ“**), 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

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 установки 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 сбытом, 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.

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

— рыночный игрок —

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

ЭНВИЖН ГРУП

— Какие знаковые по размеру бюджета, масштабу, уровню задач проекты текущего года в области EAS вы можете отметить?

— В последнее время у российских заказчиков заметно вырос интерес к системам управления взаимоотношениями с клиентами, а также процессами бюджетирования и планирования. 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 пример: 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, которые позволяют сосредоточиться на отдельных ключевых процессах, приносящих наибольшую ценность для конкретной компании. Например, в области управления логистикой популярны системы прогнозирования спроса и управления транспортировками. Интересны заказчикам системы, оптимизирующие запасы в цепях поставок, а также системы стратегической оптимизации. По разным оценкам, компании, использующие такие продукты, получают на 60% больше прибыли, чем конкуренты, не внедрившие их.

— Потеряли ли долю иностранные вендоры 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 вендоры. События текущего года, безусловно, повлияли на рынок, стали 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 нашей 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