

# 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 показать, 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 взглядом 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 Мацюцкого, председателя правления компании ИБС, 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 облачных 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 следующ-

ем 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 в полтора раза. «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 петиции и продаже 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, open-source-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 Мацюцкий дополняет: «С одной стороны, понятно, что есть ниши, в которых есть спрос и заказчики, с другой стороны, рынок в ближайших годах 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 Мацюцкий.

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 СТРАННЫМ НАЗВАНИЕМ, ТЯЖЕЛОЙ СУДЬБОЙ И ДОРОГОЙ ПОДДЕРЖКОЙ. ЗАТО ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ТРЕБОВАНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПО ДРУГУЮ СТОРОНУ БАРРИКАД 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 извлекаться 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 разработанные системы 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. Деньги 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 производством.

— 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. Могу 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 самописных систем управ-

ления предприятиями: 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

**астерос**

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 для зданий и сооружений\*

\*По данным исследования CNews Analytics

www.asteros.ru