

информационные технологии

Изящные формы

Кризис подтолкнул навстречу друг другу вендоров и компании из категории среднего и малого бизнеса (СМБ). Первые ищут новые рынки сбыта. Вторые — возможность за счет ИТ получить больше прибыли. Особенно актуальны инновационные технологии стали в сельском хозяйстве.

— сегмент рынка —

В системном интеграторе «Техносерв», который традиционно работал с крупными компаниями, в конце 2014 года появилась линейка продуктов, ориентированная на средний и даже малый бизнес — например, система мониторинга ИТ-инфраструктуры, которая не требует серьезной ИТ-подготовки и серьезных вложений. «В прошлом году под потребности одного из телекоммуникационных клиентов «Техносерва», компании «Сигма Телеком», было полностью внедрено по предоставлению услуг системы технического учета для оператора связи на базе нашей «облачной» платформы. В результате проекта продукт класса Inventory был успешно внедрен за четыре недели вместо стандартного срока в один год», — рассказывает заместитель директора департамента прикладных решений компании «Техносерв» Павел Кочнов. У американского производителя сетевого оборудования TrendNet доля СМБ-клиентов с начала 2015 года увеличилась на 10%. В компании признают, что такое пополнение клиентов в сегменте произошло именно вследствие кризиса и перестановки бизнес-приоритетов. «Новые реалии ценообразования с учетом импорта в валюте привели к изменению клиентской базы и решению переориентироваться на СМБ-клиентов с малыми и средними проектами. Это решение явилось для нас своеобразной мерой по снижению рисков», — объясняет Людмила Ерухова, директор по развитию международного бизнеса в регионе EMEA компании TrendNet.

С другой стороны, малые и средние предприятия сами становятся активными пользователями сложных ИТ-решений. Несмотря на то что во время кризиса российские компании традиционно сокращают ИТ-бюджеты, увеличение конкуренции и увеличение роли информационных технологий в бизнесе



Средний и малый бизнес активно закупает ИТ

заставляют многих предпринимателей рассматривать ИТ-инфраструктуру не как статью расхода, а как инвестиции в развитие бизнеса. А кроме того, запретительные санкции в отношении импорта привели к резкому повышению спроса на отечественную продукцию. Без инвестиций в ИТ-инфраструктуру быстро нарастить производственные мощности и товарооборот невозможно. Особенно это актуально сегодня для аграрной и пищевой промышленности. «Агропромышленный сектор начал активно развиваться, что влияет на инвестиции не только в основной бизнес, но и в ИТ», — подтверждает Андрей Кучинский, директор по продажам в регионах «EMC Россия и СНГ». — Мы видим бум среди клиентов этого сегмента.

Так, в компании «Белая птица — Курск» в 2014 году шло множество проектов по автоматизации как тех-

нологических, так и бизнес-процессов. В частности, была установлена СХД от EMC. «Масштабы автоматизации охватывали весь холдинг», — говорит Алексей Сороченков, начальник управления информационных технологий. — Сейчас в сельском хозяйстве идет бурный рост проектов по автоматизации, но автоматизация требует хорошей и надежной инфраструктуры. В рамках выстраиваемых задач было и внедрение виртуализации. Нужно было максимально быстро сделать масштабируемое и отказоустойчивое решение. Главное, что требовалось от СХД, — это производительность и надежность».

В крупнейшем поставщике продуктов, услуг и решений для управления и хранения информации EMC отмечают серьезный приток клиентов со стороны среднего бизнеса. «Тренд наметился с прошлого года: компании СМБ-сектора из разных отраслей экономики закупают оборудование высокого класса», — согласен Артур Вартамян, руководи-

тель направления по развитию бизнеса в Центральном федеральном округе EMC Russia & CIS. — Роль информационных технологий в бизнесе становится намного важнее, их критичность возросла, а вслед за этим возросли и требования к оборудованию. Если раньше закупка серверов вполне покрывала все задачи среднего бизнеса, то теперь с распространением технологий виртуализации, CRM и проч. требуются системы хранения высокого класса». По его мнению, у компаний нет иного выхода, кроме как инвестировать в ИТ-инфраструктуру: чтобы оставаться конкурентоспособными, нужно пользоваться современными технологиями. «Это кровеносная система любого бизнеса, то, что позволяет компании нормально функционировать и быстро меняться в зависимости от конъюнктуры рынка. Если вы хотите экономить на ИТ, то проще будет закрыться», — категоричен Артур Вартамян.

Правда, размеры сделок в СМБ здесь бьются на порядок меньше, чем, например, в банковском секторе: сумма контракта может составлять всего несколько тысяч долларов. Для многих крупных вендоров такие цифры остаются по-прежнему малопривлекательными, и они предлагают решения невысокого класса. Однако все вендоры признают, что СМБ-компания сегодня научились считать деньги и готовы платить столько, сколько нужно, если это действительно поможет решить бизнес-задачи. Артур Вартамян из EMC признается, что некоторые клиенты в начале переговоров часто планируют закупать только самые простые решения, однако в процессе приходят к пониманию о необходимости закупки сложных технологий и увеличивают размер инвестиций в несколько раз.

«Как только бизнес понимает, сколько стоят его данные, современная СХД становится жизненно необходимой. Рано или поздно любая компания к этому придет. Потеря данных грозит потерей клиентской базы. Для СМБ это намного критичнее, чем для крупных корпораций, у которых известный бренд и которые сами могут диктовать условия своим клиентам. СМБ в итоге рискует потерей бизнеса», — объясняет господин Вартамян. Например, EMC поставила системы резервного копирования в МФЦ Алтайского края. В этом же проекте была произведена модернизация всего комплекса систем хранения данных. В результате с технической точки зрения это привело к росту вычислительных мощностей центра обработки данных МФЦ, более надежному хранению данных и упростило управление. Это способствует предоставлению возросшего объема государственных услуг без потери скорости и качества обслуживания граждан. «Обеспечение мониторинга оборудования тоже является одним из распространенных проектов, когда EMC может предоставить решения от самых простых до таких, которые позволяют контролировать работу всех компонентов ИТ-инфраструктуры. Пример такого проекта был реализован в «Агропромкомплектации», — рассказывает Андрей Кучинский.

Алексей Упатов

«Уровень ИТ-грамотности среди компаний СМБ значительно вырос»

— мнение —

Корпорация EMC со стороны выигрывает как поставщик сложных решений, доступных только для крупных компаний. Оказалось, что она давно работает с СМБ и поставляет решения для совсем небольших предприятий. О значении этого клиентского сегмента российского бизнеса ИТ-компаний рассказывает АНДРЕЙ КУЧИНСКИЙ, директор по продажам в регионах «EMC Россия и СНГ».

— Можно ли сказать, что сегмент СМБ в России стал привлекательным для ИТ-компаний только сейчас, в связи с кризисом? Или эта давняя тенденция?

— Мы довольно давно работаем с сегментом СМБ, он был и остается одним из приоритетных направлений развития компании в России и СНГ. Кризис — это всегда хорошая возможность пересмотреть свой клиентский портфель, расширить список клиентов и попытаться подвинуть конкурентов — в сегменте СМБ это особенно заметно. Но это не единственная причина фокуса на СМБ. Вместе с изменениями в экономике за последние пару лет произошли изменения в модели потребления ИТ. На сегодняшний день многие относительно небольшие компании задумались над тем, чтобы начать потреблять часть ИТ-услуг или даже полностью все услуги из «облака». То есть эти услуги предоставляются им сервисные провайдеры. В связи с этим растет бизнес производителей оборудования и решений с сервисными провайдерами. В целом уровень ИТ-грамотности среди компаний СМБ значительно вырос за последние несколько лет, бизнес осознал, что выгоды от использования грамотно построенной службы ИТ — это вложение в развитие.

— В каких отраслях наибольший рост проектов для клиентов этого класса сейчас наблюдается, почему это происходит, на ваш взгляд?

— Начал активно развиваться агропромышленный сектор, компании здесь инвестируют как в основной бизнес, так и в ИТ. Мы наблюдаем бум в этом сегменте. Вообще все отрасли, не сфокусированные на ИТ, — это интересное направление сейчас: промышленность, региональный ритейл и т. п. Рост числа проектов объясняется тем, что компании начинают понимать, как можно использовать ИТ не только для обслуживания текущих потребностей бизнеса, но и для генерации новых бизнес-идей и новых проектов. Тут можно говорить и о более полной автоматизации процессов компании, и о более полном использовании информации, которая уже доступна организации.

— Какого рода ИТ пользуются популярностью у клиентов из числа СМБ и почему?

— ИТ в данном случае должны быть относительно простыми во внедрении и использовании, но с другой стороны, быть хорошо и быстро масштабируемыми. В небольших компаниях, не связанных напрямую с ИТ, зачастую остро стоит вопрос о квалифицированных ИТ-кадрах, поэтому они скорее стремятся купить предсобранные, коро-



EMC Россия и СНГ

бочные решения, которые не требуют значительных доработок под специфические требования. Это грамотный подход, так как позволяет сэкономить ИТ-бюджет, ведь с точки зрения инфраструктуры хранения данных это относительно простые в обслуживании и универсальные системы.

Определенный тренд на сегодня это построение надежных решений по резервированию информации, когда простого копирования на внешние носители уже недостаточно. Например, EMC поставила системы резервного копирования в МФЦ Алтайского края. В этом же проекте модернизировали весь комплекс систем хранения данных. В результате с технической точки зрения это привело к росту вычислительных мощностей центра обработки данных МФЦ, более надежному хранению данных и упростило управление. Это способствует предоставлению возросшего объема государственных услуг без потери скорости и качества обслуживания граждан.

Существуют даже примеры, когда в отношении небольших компаний впервые задумались над переходом от хранения на серверах к использованию отдельной системы хранения данных. В этом случае нужно объяснить преимущества такого подхода, и тут речь об организации базового хранения информации. Есть уже успешные примеры развития этих решений, когда относительно небольшие компании при желании инвестировать в создание ИТ-кластера, которые умудряются обслуживать не только нужды компании, но и нужды своих дистрибуторов, как, например, сделала компания «Воронежэсраг».

Проекты по резервированию систем для мониторинга оборудования тоже распространены. Тут EMC может предоставить решения от самых простых до таких, которые позволяют контролировать работу всех компонентов ИТ-инфраструктуры. Такие, например, используются в «Агропромкомплектации».

Повторюсь, появился интерес к использованию решений из «облака», то есть потреблению ИТ как сервиса, без создания собственной инфраструктуры. В этом направлении EMC предлагает варианты комбинированных решений, так называемого гибридного облака, когда часть сервисов потребляется из «облака» провайдера, а часть обеспечивается собственными мощностями. И в данном случае заказчики EMC — это и конечные компании, и сервис-провайдеры.

Интервью взяла Мария Анастасьева



AT Consulting

КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ
в сфере информационных технологий



НАМ ДОВЕРЯЮТ УСПЕХ

www.at-consulting.ru

РЕКЛАМА

VMware приглашает вас на уникальное мероприятие — VMware Business Forum

VMware Business Forum
26 мая 2015 года
ОТЕЛЬ RITZ-CARLTON
Москва, ул. Тверская, д. 3

Это потрясающая возможность обсудить вопросы ИТ с единомышленниками, высказать свое мнение о трансформации индустрии и поговорить про технологии на языке бизнеса и денег.

В рамках форума — выступления известных аналитиков, представителей руководства компании, а также реальные истории повышения эффективности бизнеса при помощи ИТ, рассказанные представителями успешных отечественных и иностранных компаний.

Найдите вдохновение для трансформации вашего бизнеса вместе с VMware!

vmware®

Подробная информация:
www.vmware.ru | +7 (495) 212-2900