

информационные технологии

Чудеса маскировки

— тренды —

С13  «Договоренность с „Аквариусом“ — это первый пример реализации OEM-проекта с российским вендором, имеющим локальное производство», — утверждает глава представительства VMware в России и СНГ Александр Василенко. Соглашение распространяется на полный спектр продуктов VMware для построения программно-определяемых центров обработки данных, который включает в себя продукты по серверной виртуализации, VDI (виртуализации десктопов), сетевой виртуализации, виртуализации хранилищ данных и т. д. «Аквариус» будет продавать серверные системы, системы хранения данных, клиентские устройства и тонкие клиенты, сертифицированные на совместимость с продуктами VMware, рассказал „Ъ“ вице-президент по коммерческой деятельности компании «Аквариус» Владимир Пискунов. Александр Василенко также отметил, что продукция ориентирована на госсектор, «который, как правило, заключает крупные контракты на поставку оборудования объемами в единицы и десятки миллионов долларов». Помимо «Аквариуса» у VMware только шесть OEM-партнеров по всему миру: Lenovo, EMC, HP, Dell, Cisco и Fujitsu.

Еще одно новое партнерство сложилось в сентябре 2014 года. Symantec подписала OEM-партнерство с российской компанией CBOSS, поставщиком BSS-систем — биллинга для операторов связи. В релизе CBOSS говорилось, что компания стала «одним из первых OEM-партнеров Symantec в Восточной Европе». «Компоненты производства Symantec, являясь органичными составными частями конвергентных решений CBOSS, обеспечивают клиентам CBOSS высокую степень доступности данных, надежность хранения информации, эффективность и простоту управления данными», — отмечалось в сообщении компании. В Symantec не ответили на запрос „Ъ“. «Внешние ограничения, безусловно, подстегивают интерес иностранных производителей ПО к развитию существующих и поиску новых схем работы на российском рынке, у которого, несмотря на текущую экономическую ситуацию, был и остается высокий потенциал. В этом случае OEM-партнерства и локализация разработки ПО только некоторые из них», — говорит вице-президент по работе с вендорами группы «Астерос» Ольга Тырновская. Она также отмечает, что создание комплексных сложных решений с нуля — это огромные инвестиции, а использование лучших технологий и формирование на их основе новых решений — это «естественный эволюционный путь для рынка, и такие шаги нужно делать постепенно». Следует также помнить, что спрос пре-



Иностранцы согласны продавать свои технологии под брендами партнеров

жде всего диктуют заказчики. Если у них сохранится потребность в решении задач, для которых необходимо зарубежное ПО, и они готовы будут в это инвестировать, сегмент будет расти. При этом мы должны понимать, что в случае OEM-партнерств речь идет об интегрированных разработках, которые используют возможности иностранного ПО для повышения ценности решения для заказчика и учитывают локальную специфику», — говорит госпожа Тырновская.

Двойное гражданство

Софт, созданный по OEM-соглашениям с иностранными вендорами, некоторые разработчики уже позиционируют в качестве «отечественного» и даже предлагают его в качестве решений в рамках политики импортозамещения. Так, в апреле министр связи Николай Никифоров подписал отраслевой план импортозамещения. В нем указывалось на необходимость создать в России автономные некоммерческие организации, которые займутся коллективной разработкой ПО в тех сегментах, где на данный момент сохраняется высокий уровень зависимости от иностранных поставщиков. На эти цели министр предлагал выделить 18 млрд руб. из госбюджета, а определяла претендентов на получение госфинансирования экспертная комиссия при Минкомсвязи. Деньги из бюджета так и не были выделены, однако в конце июня Минкомсвязь опубликовала протокол с проектами-победителями, которые претендуют на господдержку в рамках программы импортозамещения.

По направлению «Системы управления базами данных» было отобрано семь проектов. Одним из победителей стал консорциум из компаний «Национальный центр поддержки и разработки», «Научно-производственное предприятие „Контекст“» и «Профиль защиты». Они предложили проект разработки, сертификации по требованиям ФСТЭК, поддержки и совершенствования МСВСфера СУБД 5.0, создаваемой по OEM-соглашению на базе Tiberio RDBMS. Южнокорейская компания TmaxSoft производит под брендом Tiberio реляционную базу данных, которую позиционирует в качестве альтернативы СУБД Oracle. В списке отобранных Минкомсвязью проектов был и другой софт, основанный на иностранных разработках: PostgreSQL, Firebird и др. Однако эти решения являются open source проектами, в то время как Tiberio — проприетарный софт.

«Сейчас, насколько я знаю, некоторые иностранные компании изучают варианты того, как встроиться в решения российских компаний, чтобы в их составе войти в реестр отечественного ПО. Стоит отметить, что, согласно постановлению правительства, не менее 50% членов экспертного совета, который будет принимать решение о включении софта в реестр, будут представителями российских разработчиков. Обойти такой совет будет непросто», — говорит исполнительный директор ассоциации разработчиков программных продуктов «Отечественный софт» Евгения Василенко. Она также отмечает, что подписанные недавно нормативные акты устанавливают ограничения только на закупку ПО. «И сейчас, как я понимаю, иностранные компании ищут возможности обойти постановление правительст-

ва. В том числе камуфлируют поставку лицензий под оказание услуг, поставку оборудования с предустановленным ПО. Я думаю, такие случаи будут рассматриваться при контроле исполнения постановления. Если говорить о регулировании госзакупок ПО в целом, то подписанное постановление является первым шагом. В нем уже есть ссылка на разработку нормативного акта, который будет определять требования к услугам и программно-аппаратным комплексам в части использования отечественного ПО», — отмечает госпожа Василенко.

Стратегический подход

Некоторые крупные вендоры не ограничиваются единичными партнерствами на российском рынке и уже разрабатывают полноценные OEM-стратегии на ближайшие годы. Так, Александр Николов, проработавший в SAP на должности эксперта по развитию OEM-бизнеса вплоть до мая текущего года, на своей странице в LinkedIn указал, что занимался «разработкой с нуля и реализацией новой стратегии SAP по развитию OEM-канала в России и СНГ на 2015–2017 годы, которая сфокусирована на новых нишах и рынках, в частности экосистеме стартапов». «Стратегия была одобрена топ-менеджментом SAP в регионе EMEA и по состоянию на конец первого квартала 2015 года принесла позитивные результаты: укрепление отношений со стратегическими партнерами, несколько перспективных компаний, готовых воспользоваться технологическим стеком SAP и подписать OEM-соглашения», — сообщил в своем профиле Александр Николов. Взаимодействие со стартапами SAP налаживает через «Сколково» и РВК. Так, в ноябре 2014 года директор по партнерам кластера информационных технологий фонда «Сколково» Надежда Матвеева опубликовала на сайте фонда информационное сообщение для стартапов о предлагаемом OEM-партнерстве со стороны SAP, среди преимуществ которого отметила «отличные финансовые условия», «силу бренда SAP» и др. Одним из OEM-партнеров SAP среди резидентов «Сколково» уже стала компания Navigine, разрабатывающая геолокационные сервисы для помещений. Так, основатель проекта Navigine Олег Демидов на сайте «Сколково» сообщил, что компания разработала мобильную платформу, интегрированную с решениями SAP HANA и SAP Mobile Platform. Представитель SAP отказался от комментариев о стратегии развития OEM-канала компании. «Число наших OEM-партнеров практически не меняется. Цель нашего сотрудничества с РВК и «Сколково» — не поиск новых OEM-партнеров, а скорее инвестиции в развитие технологий и экосистемы», — утверждают в SAP.

Расширяет число партнеров в России и компания IBM. «IBM постепенно становится сервисной, а не продуктовой компанией, а потому готова делиться опытом и знаниями, чтобы обеспечить трансфер технологий и содействовать движению России в этом направлении. Первым шагом в этом направлении можно назвать OEM-партнерства», — говорит гендиректор IBM в России и СНГ Андрей Филатов. На протяжении нескольких лет у IBM в России работает программа Application-Specific Licensing, которая позволяет компаниям-партнерам приобрести ПО IBM для создания на его базе собственных тиражируемых решений. «Мы заключили уже 40 подобных соглашений, и это направление продолжает набирать обороты», — уточнил господин Филатов. Кроме того, некоторые российские компании создают собственные решения в рамках сотрудничества в OpenPOWER Foundation. «Цель консорциума — обеспечить компаниям возможность самим создавать совершенно открытую платформу. В рамках консорциума IBM открывает технологии, на базе которых построен процессор POWER, включая чертежи, спецификации, ПО, BIOS. Это позволяет легко проверить процессор на отсутствие недекларированных возможностей. В России уже четыре организации входят в консорциум OpenPOWER: МГТУ имени Баумана, «КНС Групп» (бренд YADRO), «Рикор» и «Технопром», — рассказал господин Филатов.

«Давайте смотреть правде в глаза: сегодня до 80% всей ИТ-инфраструктуры коммерческого и государственного сектора, как „железной“, так и софтверной, построено на иностранных технологиях. Рубить что-то на корню — это не решение», — говорит Ольга Тырновская. Она отмечает, что в России есть действительно уникальные разработчики и технологии, а потому страна должна стать максимально самостоятельной в тех ИТ-направлениях, где это целесообразно экономически или с точки зрения безопасности. «Но достижение этой задачи требует времени, и нужно использовать опыт, накопленный ведущими компаниями и организациями. Поэтому такие партнерства однозначно способствуют развитию участников ИТ-рынка и отрасли в целом», — говорит госпожа Тырновская. С тем, что такие партнерства полезны, согласна и представитель компании «Техносерв» Екатерина Андреева. «Иностранный вендор получает дополнительный канал продаж и продвижения своего ПО, а российский партнер — возможность создать собственное решение из уже ряда готовых элементов. При таком партнерстве отпадает необходимость в части инвестиций в компоненту ПО».

Мария Коломыченко

Реклама

12+

AGILE
SECURE
SIMPLE

ГИБРИДНОЕ ОБЛАКО EMC

Гибкость бизнеса и сокращение затрат для трансформации цифровой среды.
Внедрение за 28 дней.
Узнайте больше на russia.emc.com/cloud

EMC Россия и СНГ
+7 (495) 641-3851
russia@emc.com
<http://russia.emc.com>

Корпорация EMC 2015 г. Все права защищены.

EMC²