

Мировой софтверный рынок медленно восстанавливается после разрушительного кризиса 2000 года. По прогнозам исследовательской компании IDC, в 2004 году его рост составит 5,5% — эксперты признают такие темпы вполне удовлетворительными. Важнейшие стимулы подъема, по их мнению, — возросший спрос на программные продукты госструктур стран с развитой экономикой, а также автоматизация бизнеса малых и средних компаний. Однако, по мнению участников рынка, вернуться к темпам роста 1990-х годов софтверный рынок сможет не скоро.

Программное самообеспечение

Мировой рынок ПО учится жить без технологических революций

тенденции

Рынок без революций

Кризис мировой IT-индустрии 2000 года нанес сильнейший удар по отрасли. В 2003 году рост мирового рынка ПО, по данным IDC, составил всего 3,5% (производители софта при этом заработали \$183,1 млрд). На этом фоне прогнозируемое IDC в 2004 году увеличение объема рынка на 5,5% (до \$193,3 млрд) представляется весьма неплохим показателем. «После кризиса 2000–2002 годов затраты на программное обеспечение во всем мире резко упали, — говорит аналитик российского представительства IDC Елена Семеновская. — Теперь рынок медленно и постепенно восстанавливается. 5,5% — это нижняя граница того, что можно назвать средними темпами роста».

В то же время и аналитики, и производители ПО в один голос говорят, что «золотой век» софтверной индустрии окончен и возвращение прежних темпов роста не придется ждать даже в долгосрочной перспективе. «Для этого нужна беспрецедентная по масштабам технологическая революция, — считает госпожа Семеновская, — Такая же по масштабам, как изобретение интернета. Пока ничего подобного на мировом рынке не предвидится».

Софт для чиновников

До IT-кризиса первых лет XXI века софтверный рынок разогревали крупные компании и транснациональные корпорации — такие, как Coca-Cola, Nestle, Hewlett-Packard и др. Их многомиллиардные бюджеты на автоматизацию производства, документооборота, логистики, бухгалтерии были главным источником сверхприбылей софтверных компаний. Однако теперь ситуация изменилась — участники рынка считают, что основные доходы им будут приносить покупатели совсем иного типа. В частности, одними из самых привлекательных потребителей нового типа считаются госструктуры. Проекты по созданию «электронных правительств», «электронных муниципалитетов» и даже «электронных домоуправлений» реализуются практически во всех более или менее экономически развитых странах. Только в США, к примеру, затраты на автоматизацию работы госаппарата превышают \$20 млрд в год, а в общемировом масштабе бюджетные затраты на ПО измеряются сотнями миллиардов долларов.

По мнению участников софтверного рынка, интерес к программам автоматизации управления со стороны администрации развитых государств вполне понятен. Благо-



даря такому софту уменьшается бюрократическая неразбериха: документы значительно быстрее проходят из одного ведомства в другое, госслужащие имеют оперативный доступ к необходимой информации. Кроме того, руководство министерств и ведомств может оптимизировать и контролировать целевое использование бюджетных средств своими подчиненными. «Исторически мы поставляем решения для бизнеса, — говорит руководитель департамента Business Solutions российского представительства Microsoft Олег Паленов. — Но в последнее время на глобальном уровне мы замечаем возросший интерес госструктур к аналогичным решениям. Этот интерес понятен — с их помощью система госуправления становится гибкой, оперативной и прозрачной как для самих чиновников, так и для граждан, взаимодействующих с госучреждениями».

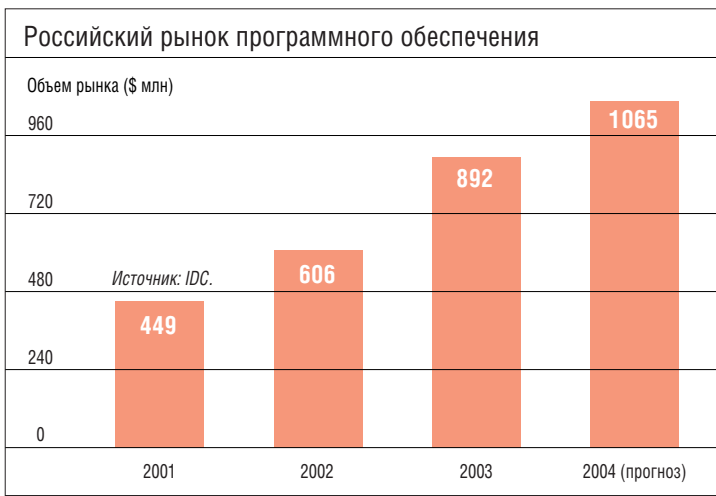
Теракты 11 сентября 2001 года и последовавшие за ними события породили огромный спрос на самые разные системы электронной безопасности. Например, стремительно растет объем рынка биометрических продуктов (системы идентификации людей по отпечаткам пальцев, радужной оболочке глаз, лицу, голосу и т. п.). По данным IDC, в 2003 году его объем составил \$1 млрд, а уже в этом году эта цифра практически удвоится, достигнув \$1,8 млрд. Спрос на подобные продукты со стороны си-

ловых структур разных государств будет только расти, отмечают аналитики.

Терроризм, страх перед нелегальной иммиграцией и организованной преступностью объединяют государственные администрации, производителей софта и инвесторов. По словам главы одной из компаний — разработчиков биометрической продукции, «венчурные фонды сейчас выстраивают в очередь, чтобы принять участие в подобных проектах».

Потребители новой волны

Еще одним перспективным направлением софтверного бизнеса аналитики, разработчики софта, а заодно системные интеграторы и телекоммуникационные компании называют системы автоматизации бизнеса — ERP и CRM.



ERP — Enterprise Resource Planning — программы управления ресурсами предприятия. Эти средства позволяют менеджменту компании централизованно контролировать финансовые потоки предприятия, товарные запасы на складах, перемещение товаров и грузов и т. п.

CRM — Customers Relationships Management — средства управления клиентскими базами компаний. Позволяют предприятиям составлять черные и белые списки клиентов, организовывать для различных групп покупателей индивидуальные системы расчетов, скидок, бонусов и т. п.

В 1990-х такие системы стали незыблемым атрибутом крупных компаний. Объединив в единую систему расчетных центров транснациональных банков свои кассы, McDonalds и Lufthansa оптимизировали затраты ресурсов и сэкономили рабочее

время в глобальных масштабах. Но сейчас, по мнению участников рынка, рост рынка ERP- и CRM-программных продуктов будет обеспечивать малый и средний бизнес. «Первая волна внедрения подобных систем, прокатившаяся по всему миру, сошла на нет, — говорит Елена Семеновская из IDC. — Но новая волна уже на подходе, и на ее гребне окажутся малые и средние предприятия».

На сегодняшний день объем рынка бизнес-приложений составляет около \$60 млрд в год. Текущие дела на нем пока не так хороши, как хотелось бы производителям ПО. По данным исследовательской компании Gartner, рынок ERP-систем в 2003 году по сравнению с прошлым увеличился только на 4%, а рынок CRM даже сократился на 0,04%. Но это временные проблемы, считают участники рынка и анали-

тики — с ростом интереса к бизнес-приложениям со стороны малых и средних фирм, спрос на такие системы будет расти лавинообразно, и произойдет это, скорее всего, в самом ближайшем будущем.

Восточный экспресс

На фоне мирового рынка российская софтверная индустрия демонстрирует гигантский рост — таким могут показаться не многие экономически развитые страны. В 2003 году, по данным IDC, рынок ПО в России вырос на 26%, прогнозируемый рост в 2004 году — 24,2%. Правда, пока этот рынок составляет меньше сотой доли от всемирного рынка софта — по данным IDC, в 2003 году его объем будет равен \$1,48 млрд.

Как отмечают участники рынка и аналитики, тенденции развития российского софтверного рынка в основ-

ном совпадают с тем, что происходит на мировом уровне. Также велик, к примеру, интерес к автоматизации органов государственного и муниципального управления — сейчас она осуществляется в рамках федеральной целевой программы «Электронная Россия». Планируется, что в рамках этой программы на автоматизацию, в том числе и оснащение софтом органов госуправления, к 2010 году из бюджета будет выделено 76 млрд руб. Так же как и во всем мире, в России растет интерес средних и малых предприятий к бизнес-приложениям. Автоматизированные системы управления бухгалтерией, персоналом, контроля за материальными ценностями (такие, к примеру, как «1С:Предприятие») становятся неотъемлемым атрибутом даже совсем небольших компаний, в которых работают всего несколько сотрудников.

Впрочем, локомотивами софтверного рынка были и остаются крупнейшие компании общенационального масштаба. В 2003–2004 годах безусловным лидером по затратам на программное обеспечение стал крупнейший телекоммуникационный холдинг страны «Связьинвест». Заключенная им в прошлом году сделка с компанией Oracle на поставку ERP-системы E-Business Suit стала беспрецедентной для российского рынка. Таких денег за ПО — \$153 млн — до «Связьинвеста» в России еще никто не платил. Но в 2004 году «Связьинвест» побил собственный рекорд. Его дочерние предприятия закупят и внедрят автоматизированные системы расчетов от американской компании Amdocs. Сделка обойдется «Связьинвесту» еще в \$225 млн (\$200 млн — за сами системы, еще \$25 млн — за консалтинговые услуги на первом этапе их внедрения).

Разумеется, крупных западных производителей ПО не могут не радовать подобные масштабные планы. Российский рынок ПО, считают они, будет активно расти еще как минимум в течение нескольких лет. Рост экономики и благосостояния населения, большое количество специалистов, профессионально занимающихся программным обеспечением, а также грамотных пользователей компьютеров способствуют этому. Однако экспертов тревожит «цифровое неравенство», складывающееся между крупными и мелкими компаниями. Это обстоятельство, считают они, — одно из главных препятствий для развития рынка ПО в России наряду с низким числом компьютеров в регионах и разгулом пиратства. Например, на фоне внедрений ERP-систем, стоящих сотни миллионов долларов, объем рынка CRM-систем

18 страница

Победная реляция

С чего начинался Oracle

19 страница

Уроки компьютерной грамотности

Где и почему повышают квалификацию программистов



20 страница

Дорогое удовольствие

Компьютерные игры становятся все более затратными



для малого бизнеса просто ничтожен — он не превышает \$20 млн в год. По мнению участников рынка, бюрократические препоны, мешающие активному развитию малых и средних предприятий в России, во многом тормозят рост рынка софта.

«Малый и средний бизнес в России беззащитен, — говорит директор по маркетингу Oracle СНГ Лидия Гречина, — поэтому и развивается плохо. — Основные риски таких компаний лежат вовсе не в сфере конкуренции — этим компаниям гораздо сложнее сопротивляться бюрократическому влиянию, чем крупным предприятиям». Тем не менее, по словам госпожи Гречиной, спрос на продукты компании со стороны малых и средних российских предприятий постепенно растет: «С малыми и средними предприятиями в России Oracle активно работает на рынке баз данных, а не ERP. В прошлом году была выпущена специальная версия СУБД (системы управления базами данных) для небольших компаний, полнофункциональная и доступная по цене. И в России мы имеем достаточно большой и растущий рынок».

Виктор Хилько

прямая речь

Что гранды мирового IT-рынка сделали для России?

Алексей Ананьин, гендиректор группы компаний «Борлас»: — IT-рынку они дали готовые решения, продукты, рабочие места, инвестиции. Рынку в целом — рыночные управленческие технологии как в виде IT-инструментов для бизнеса, так и в виде опыта организации и ведения бизнеса. IT-компании научились у них в первую очередь маркетингу, доведению высокотехнологичных разработок до продукта и продукта до потребителя. Задав достаточно высокую планку, они создали стимул для роста и развития отечественных IT-компаний. Однако их маркетинговая мощь и отсутствие инвестиций у российских производителей вынудили наш рынок принять технологии, которые не всегда технически совершеннее отечественных разработок; мировые IT-гранды «съели» часть наших интеллектуальных ресурсов. В результате сейчас мы сильны лишь программированием и консалтингом, то есть мозгами, а по другим направлениям, увы, пока неконкурентоспособны.

Тагир Яппаров, президент компании «Ай-Ти»:

— В первую очередь они помогли сформировать рынок, по структуре похожий на европейский и американский. Это большое дело, ведь многие операционные системы

у нас отсутствуют и будут отсутствовать. В то же время очевидно, что заметно изменилось соотношение на этом рынке в пользу крупнейших мировых компаний и Россия стала выглядеть примерно как один из локальных рынков, имеющий собственные прикладные продукты для локальных потребностей и потребляющий глобальные продукты. Таким образом российские компании могут занимать только нишу локальных продуктов.

Андрей Морозов, президент ассоциации CBOSS:

— Как российский разработчик IT, я бы хотел отметить влияние мировых грандов прежде всего на развитие производства информационных технологий в России. Мировые IT-гранды оказывают двойное влияние: с одной стороны, они способствуют развитию производства информационных технологий в России, с другой стороны — они этому препятствуют. Для того чтобы понять это кажущееся противоречие, нужно разделить информационные технологии на два класса: инструментальные и прикладные. Существуют инструментальные технологии, которые сегодня в России нет смысла пытаться произвести самостоятельно. Но построение законченных прикладных решений на инструментальных платформах ведущих

мировых производителей — задача вполне благородная и решаемая. Таким образом, гранды мировой IT-индустрии, которые предлагают доступ к своим инструментальным средствам, сильно способствуют развитию производства информационных технологий в России. А те, кто остается продавать на российском рынке свои законченные решения, зачастую дорогие, тяжелые, неуклюжие, объективно препятствуют этому развитию.

Михаил Краснов, президент группы компаний Verysell:

— Иностранцы IT-компании выполнили важную культуртрегерскую функцию, я имею в виду подготовку квалифицированных кадров для российских компаний. IT-рынок по природе своей глобален, и перемещение специалистов из западных компаний в российские и наоборот происходит постоянно. Как следствие, качество менеджмента в российских IT-компаниях заметно поднялось до мирового уровня.

Феликс Гликман, генеральный директор компании TopS Business Integrator:

— Во-первых, гранды мирового IT-рынка привнесли в Россию новейшие продукты и технологии. Во-вторых, гиганты мировой

IT-индустрии принесли в Россию традиции цивилизованного рынка. Российские IT-компании в период становления были в массе своей инженерные, их владельцам и руководителям не хватало знаний и опыта менеджмента, и во многом эта область осваивалась при взаимодействии с вендорами, в общении с иностранными менеджерами, российскими специалистами, прошедшими западную бизнес-школу.

Сергей Калинин, президент компании «Открытые технологии»:

— Они принесли высококачественную продукцию, произведенную за рамками оборонного комплекса. Опыт зарубежных производителей показал нам, что это возможно. Кроме того, зарубежные компании принесли и методическую информацию, которая позволяла эффективно внедрять технологии.

Стоит признать и тот факт, что появление на нашем рынке мировых грандов сделало невозможным развитие постсоветской электронной промышленности. Это наша объективная реальность, в которой надо научиться строить новый отечественный IT-рынок. Но я верю в возрождение отечественной школы вычислительной техники, которое, по моему мнению, произойдет в ближайшем десятилетии.

Вирусы становятся мобильнее и атакуют карманные компьютеры и смартфоны

угроза

Прошедшая зима запомнилась многим пользователям персональных компьютеров количеством вирусных атак, продолжающихся и по сей день. Черви Bagle, Mudoom и их модификации будут еще долго напоминать о себе. Прогресс, однако, не стоит на месте, и объектами хакерских атак становятся мобильные устройства: сотовые телефоны и карманные компьютеры.

Как известно, любая техника, будь то холодильник, автомобиль или утюг, ломается. Очевидно также, что чем сложнее механизм, тем больше вероятность его поломки. То же самое происходит и с программным обеспечением — сложность написанной программы определяет вероятность сбоя. В начале 1990-х первые программы (в частности, операционные системы) для карманных компьютеров были на порядок проще, чем любая современная игра. Поэтому и уязвимость этих программ была низкой. Но в конце прошлого века популярность интернета заставила всех производителей внедрять в свои КПК поддержку сетевых приложений, что значительно усложнило программное обеспечение. Появилась возможность с помощью инфракрасного

порта выходить в интернет. Эти нововведения и спровоцировали вирусологов начать атаку на мобильные устройства.

Первой вредоносной программой для карманных компьютеров официально считается Palm.Phage.Dropper, зарегистрированная антивирусными компаниями 22 сентября 2000 года. Вирус «работал» только с КПК PalmPilot, записывая свой код вместо кода приложений, и в результате зараженные приложения оказывались неработоспособными.

Почти одновременно, 28 сентября 2000 года, компания McAfee обнаружила настоящего троянца для Palm под названием LibertyCrack. Вирус маскируется под скан (маленький файл, взымающий защиту определенной программы и позволяющий пользоваться ПО бесплатно) для приложения под названием «Liberty», которое позволяет PalmOS-устройством запускать игры Nintendo GameBoy. В комментариях к файлу утверждается, что общедоступная версия «Liberty» будет конвертирована в полную зарегистрированную версию. Однако после запуска этого скан, троянец предпринимает попытки уничтожить все приложения, установленные на Palm-устройство, и затем перезагрузить его.

(Окончание на стр. 20)