Госорганы открывают данные, чтобы построить информационное общество | 15

ИТ

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ

Информационные технологии

Четверг 31 марта 2016 №54 (5804 с момента возобновления издания) kommersant.ru

15 | Заказчики сверяются со списком отечественного ПО

19 | В России началась эпоха цифровых предприятий и отраслей

17 | Повсеместный интернет вещей вызовет много проблем с кибербезопасностью

Экономический спад разделил заказчиков ИТ на две группы: одни заморозили проекты развития и инвестиции в инновации, потребляют только необходимое. В общем, выживают. Вторая группа нацелена на цифровую трансформацию, продолжает вкладываться в новые ИТ. Рынок ИТ сжался, но не до предела.

Уроки экономии

— тенденция —

Денег в стране стало меньше, в том числе сжался рынок ИТ. Точных прогнозов никто не дает, но аналитическая компания IDC предрекает дальнейшее падение оборотов отрасли в 2016 году в долларах и возможное начало восстановления лишь в 2017-м. В рублях объемы ИТ-рынка в прошлом году остались на уровне 2014 года, что тоже означает продолжение трудных времен для ИТ-компаний. Поставщики иностранного оборудования и лицензий пострадали больше других и продолжают испытывать трудности. Хотя в некоторых сегментах просматриваются намеки на слабый оптимизм. Сергей Карпов, генеральный директор «ЕМС Россия и СНГ», отмечает, что в долларовом выражении ИТ-бюджеты на российских предприятиях сократились в 2015 года, но добавляет: «В отношении 2016 года мы более оптимистичны — ИТ меняется так стремительно, что несколько лет подряд урезать ИТ-бюджеты смертельно для большинства бизнесов, поэтому спрос будет расти по сравнению с прошлым годом». Господин Карпов утверждает, что сегмент систем хранения данных, основа бизнеса ЕМС, чувствует себя благополучно: «Информационный поток растет стремительно, и бизнес не может функционировать без организации эффективного, безопасного хранения информации, поэтому расходы на хранение, анализ и обеспечение безопасности информации остаются в ИТ-бюджетах предприятий.

СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

Бюджеты на ИТ перераспределились: заказчики почти перестали покупать «железо» и лицензии на ПО

Также российские компании начали осознавать преимущества хранения данных в гибридном облаке, когда некритичные данные хранятся у доверенного сервис-провайдера, и я надеюсь, что в 2016 году эти проекты будут иметь продолжение».

Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, отмечает, что в 2015 году заказчики перенаправили вектор своих интересов в сторону ИТ-услуг. А также начали дробить крупные проекты на мелкие — с короткими сроками и быстрыми результатами. «Мы еще в 2014 году собрали такие „быстрые“ решения с коротким сроком реализации в каталог „Внедрить ИТ за месяц“ и наблюдаем к нему устойчивый интерес со стороны заказчиков»,— добавляет господин Бобровников.

Мурат Маршанкулов, генеральный директор компании «ЛАНИТ-Интеграция», отмечает, что при заказе проектов по внедрению инновационных ИТ клиенты требуют подтверждения успешного опыта реализации аналогичных проектов в России. В то же время стали чаще обращаться за услугами по интеграции и оптимизации решений, которые были приобретены ранее. Стабильно растет спрос на услуги по внедрению продуктов на базе открытого кода. Серьезно вырос рынок услуг сервисной поддержки.

с14

«Я не считаю, что российские компании в числе догоняющих»

— участник рынка —

Основатель «АйТи» и председатель совета директоров одноименной группы компаний ТАГИР ЯППАРОВ видит большие перспективы для российских разработчиков ПО, открывающиеся в продуктовых сегментах, которые только зарождаются на волне всеобщей цифровизации и всеобъемлющего интернета. Здесь, по его словам, у отечественных игроков есть шанс если не стать законодателями мод, то неплохо заработать.

СВЕТЛАНА ПРИВАЛОВА

— Каков, на ваш взгляд, самый сильный тренд в развитии ИТ, который оказывает влияние на рынок?

— Сегодня мы наблюдаем зарождение цифровой экономики. Интернет вещей — один из ее элементов. Создаются новые модели развития и повышения эффективности как бизнеса, так и государственных организаций, производственных предприятий. Это происходит за счет использования ИТ. Возникают трансформирующие концепции, которые общим словом можно назвать уберизацией сложившихся индустрий. Суммарно это все дает картину следующего этапа развития, на котором повышение эффективности зрелых отраслей возможно только за счет глубокого инновационного подхода, основанного на новых ИТ.

Уберизация происходит не только в отраслях, где игроки работают с массовым потребителем. Эти процессы идут в финансовом секторе, здравоохранении, образовании, транспорте и так далее. Есть менее заметные изменения, превращающие целые отрасли в «индустрии 4.0». Эта парадигма подразумевает трансформацию предприятий в цифровые, где полный жизненный цикл любого изделия описан в электронном виде: от чертежа, выпуска компонентов, сборки, эксплуатации до его утилизации. Переход на цифровое производство резко сокращает число работников, повышает на порядок эффективность, скорость и точность процессов, делает бизнес более гибким и масштабируемым.

— Какие изменения это вызывает на глобальном уровне?

— Производства возвращаются в развитые страны, которые снова становятся индустриальными. Это очень важный исторический поворот. Мы видим такие примеры в Америке, в Европе. Из стран с дешевой рабочей силой фабрики и заводы снова переносят на Запад. Это меняет расстановку сил на глобальном уровне. К примеру, новейшие заводы Tesla построены в Неваде в США. Попросту затраты на логистику сегодня нивелируют весь финансовый эффект от использования многочисленной и дешевой рабочей силы стран третьего мира Tesla действует так не из патриотических соображений, а потому, что ее затраты так скорее окупятся.

То же происходит в сфере ИТ-услуг: колл-центры в Индии, Филиппинах закрываются. Вместо живых операторов все больше используются интеллектуальные голосовые системы, умеющие распознавать, анализировать и синтезировать речь. Таким образом, меняется структура как глобальной экономики, так и локальных рынков. И этот процесс движется за счет ИТ-инноваций, проникающих во все индустрии.

— Как это может отразиться на российской экономике?

— Все эти тренды в какой-то степени отражаются и на нашей стране. Причем в российских масштабах позитивные эффекты, которые несет цифровизация, могут стать еще более заметными. Но самое главное, что у российских компаний есть потенциал в сфере создания новых программных продуктов, на которые возникает спрос на волне этой трансформации. Причем они могут быть востребованы как локально, так и на глобальной арене. К примеру, интернет вещей — одна из тем, где уже много стартапов и в РФ, и в мире. Лидеры пока не установились. Именно такие совершенно новые направления несут возможность для российских разработчиков ПО: там еще есть место и пустые ниши. На сложившихся зрелых рынках, где уже есть сильные игроки, у нас мало шансов. К примеру, разработка новой СУБД с точки зрения бизнеса финансово невыгодный проект. У клиентов уже сложилась привычка использовать распространенные продукты, есть сильные лидеры среди поставщиков.

— Вы поменяли свою стратегию в связи с экономическим спадом?

с20

Реклама

МИГРАЦИЯ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В РОССИЮ

Доля международных компаний в отраслях

27% Торговля

21% Строительство и недвижимость

13% Банки и финансовые компании

6% Легкая промышленность

5% Услуги

5% Транспортные компании

Сложности и проблемы

1 сентября 2015

Срок вступления в силу поправок ФЗ №152 — 1 сентября 2015

1 Тб

Передача 1Тб данных через типовой канал в 100 Mbps занимает не менее 1 суток

10-50 Тб

Средний объем миграции данных из-за границы — 10-15Тб

Заказчик

Срок закупки оборудования (CAPEX) до 2-х месяцев, плюс срок конкурса — 1 месяц

Организация тестирования ИТ-систем и приложений после миграции — обычно не менее месяца

it

Среднее время простоя для завершения миграции —1 сутки

Возможности КРОК

TIER

Сеть дата-центров, сертификат Uptime Institute Tier III

Предоставление полной инфраструктуры, в т.ч. катастрофоустойчивой и соответствующей 152-ФЗ

SLA SLA

SLA по доступу в Интернет — 100%

WELCOME!

Доступность ЦОД за 5 лет эксплуатации — 100%

Более 3500 профессиональных сертификатов у более чем 1500 инженеров

24 365 7

Круглосуточная служба поддержки

Максим Березин
Руководитель Виртуального дата-центра КРОК

MBerezin@croc.ru
T: (495) 974 2274
cloud.croc.ru

КРОК

информационные технологии

Уроки экономии

— тенденция —

с13

Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС—Центр разработки», говорит, что сокращение ИТ-бюджетов затрагивает и госсектор. «Это, наверное, самое болезненное для ИТ-компаний, поскольку в последние годы именно государственные заказчики формировали основной спрос на рынке, выступая драйвером развития всей отрасли. Сейчас обсуждаются планы сокращения расходов федерального ИТ-бюджета на 10%. Это неминуемо повлечет за собой сокращение как региональных, так и муниципальных бюджетов, сворачивание или заморозку текущих проектов»,— говорит господин Томлянович. По его словам, у большинства коммерческих заказчиков ситуация ненамного лучше. Новых проектов появляется все меньше, и главная цель их, как правило, состоит в развитии и поддержке уже существующих систем.

Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК «АйТи», говорит, что в среднем по рынку расходы заказчиков на ИТ не сократились, а может быть, даже подросли на 5–10%. Но это связано лишь с компенсацией падения курса рубля, так как лицензии, компоненты и оборудование подорожали. «Поэтому достаточно типичной картиной является замораживание, а где-то и „обнуление“ бюджета развития с сохранением или даже небольшим ростом бюджета на поддержку и сопровождение критически важных для бизнеса систем»,— добавляет он. Но, по мнению Тагира Яппарова, это не значит, что весь рынок стагнирует с точки зрения инвестиций в ИТ. «Нет каких-то отраслей или сегментов роста, но есть отдельные компании, которые активно инвестируют в ИТ, несмотря на кризис»,— утверждает он.

«Рынки активно меняются в сторону цифрового бизнеса, ядром которого являются информационные системы,— объясняет господин Яппаров.— Те компании, которые уже имеют и реализуют планы цифровой трансформации своего бизнеса, получают преимущество уже сегодня. Неслучайно подавляющее большинство новых крупных проектов, о которых мы слышим, связаны с переводом ключевых процессов компаний на новые цифровые формы работы и взаимодействия с потребителями».

Равнение на цифру

Традиционно главными потребителями ИТ были телеком, ритейл и банки. Это компании, у которых ИТ — это ядро бизнеса. Мурат Маршанкулов подтверждает, что неохотно идут на сокращение ИТ-бюджетов телеком, финансовый сектор и торговля. Сергей Карпов добавляет, что предприятия реального сектора экономики — автопромышленность, металлургия, химическая отрасль — начали очень активно подключаться к процессу ИТ-изменений с целью повысить эффективность производства и снизить издержки. Андрей Солодилов, партнер компании AT Consulting, утверждает, что представители всех без исключения отраслей стремятся стать частью цифрового мира, и это глобальная тенденция.

Дмитрий Холкин, директор по информационным технологиям X5 Retail Group, рассказывает, что в абсолютном выражении ИТ-бюджет компании не сократился, но если учесть планы органического роста, то был значительно оптимизирован. «При этом мы увеличили бюджет на реализацию проектов и оптимизировали в относительном выражении бюджет на персонал, поддержку ИС и аппаратного обеспечения»,— рассказывает господин Холкин. Компания ведет множество проектов, и только малая часть из них носит поддерживающий характер, большая же направлена на цифровую трансформацию, внедрение новых систем или решений, развитие новых каналов, оптимизацию процессов. По словам Дмитрия Холкина, лишь небольшая часть проектов носит инновационных характер, от таких проектов не ожидают экономической эффективности в ближайшее время.

Денис Сотин, член правления, директор по ИТ Росбанка, говорит, что ИТ-бюджет компании не сократился: «Мы считаем, что в нынешних условиях важно сохранить темпы развития. Реализация ИТ-проектов также помогает исполнению бизнес-стратегии Росбанка. В этом году мы продолжим работу по снижению операционных расходов при сохранении уровня расходов на проектную деятельность». По словам Дениса Сотина, в текущем году Росбанк продолжит проекты, стартовавшие в 2015-м в рамках новой ИТ-стратегии Росбанка, предусматривающей в том числе ряд инициатив по цифровой трансформации. «Отдельное внимание будет уделено вопросам информационной безопасности, развитию информационных каналов для розничных и корпоративных клиентов, модернизации и оптимизации сетевой инфраструктуры банка, а также дальнейшей оптимизации ИТ-процессов»,— добавляет Денис Сотин.

По поводу других отраслей Борис Бобровников отмечает, что госсектор начал решать задачи по автоматизации основных бизнес-процессов и с этим связано много масштабных проектов. Банковская отрасль ориентирована на объединение вычислительных мощностей в рамках процессов консолидации. Некоторое количество проектов связано с миграцией персональных данных. Основная задача нефтегазовых компаний, как и прежде,— промышленная автоматизация: много проектов сейчас направлено на разработку и внедрение систем сбора диспетчерских данных и технического обслуживания автоматизированной системы технического учета электроэнергии. Такую же задачу решают и энергетические компании. В 2015-м промышленные предприятия были более активны и продолжают внедрять ИТ. «Мы видим здесь рост числа проектов по абсолютно разным направлениям,— рассказывает господин Бобровников.— Например, мы делаем сейчас проекты, направленные на снижение себестоимости собственной продукции, на повышение эффективности основной деятельности, на оптимизацию логистики, консолидацию казначейства и на оптимизацию затрат на ИТ». Много проектов КРОК реализует в транспортной отрасли. Подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года повлекла за собой также крупные проекты, связанные с оснащением спортивных объектов и отелей системами озвучивания, Wi-Fi, аудиовизуальными решениями. И что совершенно неожиданно, происходит бум внедрений ИТ в строительстве. «Этот сегмент редко использовал ИТ в своем бизнесе, однако теперь тестирует новую технологию BIM (Building Information Modelling), которая уже в 2018–2019 годах будет обязательной к использованию в любом строительном проекте в связи с распоряжением премьер-министра Дмитрия Медведева от 2014 года. Экономия от внедрения подхода начинается на этапе проектирования, охватывает всю стройку (и это не единицы процентов, это 20–50% от существующих затрат) и продолжается на этапе эксплуатации»,— говорит господин Бобровников.

Ничего лишнего

Именно в нынешнем году, похоже, кризис начинает давать позитивные плоды, о которых давно говорили: даже крупные заказчики стараются сохранять динамику инвестиций в инновационные ИТ, выжимая при этом максимум экономии на всем, аккуратно подчищая лишние затраты. Это, как строгая ЗОЖ-диета: в кафе заказываем только такое количество еды, которое дает нужное число калорий с учетом баланса белков, жиров и углеводов. На тарелке не останется ничего, и чаевых, простите, не будет. Бизнес реально начал учиться правильной бережливости. Экономить помогают облака, ПО с открытым кодом, ИТ-аутсорсинг.

Вадим Пестун, управляющий директор Accenture в России, говорит, что у большинства российских компаний еще есть запас мощности ИТ-инфраструктуры, который пока не до конца используется. В пример он приводит проект, в котором для крупной компании построили частное облако в стороннем ЦОДе, показав, сколько денег ушло бы на покупку своего «железа» и его обслуживание. «Это в чистом виде Capacity on demand (мощность по запросу.— „Ъ“), и у нас есть прекрасные примеры того, как можно сэкономить, переходя на модель потребления инфраструктуры как сервиса (IaaS)».

Борис Бобровников говорит, что помимо более активного перехода на облака заказчики предпочитают, сохранив существующую инфраструктуру, лучше ее обслуживать для поддержания работоспособности систем. «Это главный тренд прошлого года, и, судя по всему, он продолжится в 2016-м,— рассказывает глава КРОК.— У нас есть заказчик, закупивший оборудование еще в 2004 году, который работает на нем до сих пор без сбоев только благодаря качественному сервису».

Вадим Пестун рекомендует подумать о сокращении персонала и об объединенных центрах обслуживания. «Во многих компаниях созданы такие подразделения, теперь их надо сделать более эффективными.— Они должны быть поставлены в такие условия, которые были бы похожи на некую конкурентную среду, чтобы у компании был выбор, как действовать и что выбирать».

По мнению Дмитрия Холкина, экономить нужно за счет снижения удельных затрат на поддержку ИС и аппаратного обеспечения, за счет применения более современных решений. «Современное оборудование позволяет решать задачи с большей производительностью, с меньшей энергоемкостью и при этом с более низкой совокупной стоимостью владения»,— говорит он. Также он напоминает, что снижать затраты на персонал можно не за счет сокращения зарплат, а благодаря внедрению технологий и процессов, позволяющих добиться лучшей производительности. Здесь возможна передача некоторых функций в регионы или на аутсорс.

Мурат Маршанкулов предупреждает, что нельзя отказываться от проектов, способных повысить конкурентоспособность компании. Это не только ИТ-инфраструктура, но и адекватная модель управления ИТ-сервисами внутри каждого подразделения. Не стоит экономить на профессиональном консалтинге по проектированию и внедрению ИТ-решений. Финансовые риски, связанные с ошибками на этих стадиях, могут существенно превышать первоначальные затраты.

«В нашем случае в период интенсивного роста категорически нельзя экономить на внедрении новых решений, инновациях, техническом перевооружении. Это необходимо для достижения уверенных бизнес-результатов, поддержки непрерывности бизнеса, создания основы для конкурентного преимущества в перспективном развитии»,— говорит Дмитрий Холкин. Вадим Пестун предлагает не конкурирующим между собой компаниям подумать про объединение инфраструктуры, создание «дружественного кластера», поставляющего ИТ-услуги. Все без исключения эксперты предупреждают, что нельзя экономить на информационной безопасности. Вадим Пестун считает, что в этой области ИТ-бюджеты надо увеличивать.

Светлана Рагимова

«Падение рубля мы не почувствовали»

— участник рынка —

В кризис больше всего пострадали так называемые бокс-муверы (box movers), продающие «железо» и лицензии на ПО. Компании, специализирующиеся на консалтинге и услугах, чувствуют себя уверенно. Об этом рассказывает АНДРЕЙ СОЛОДИЛОВ, партнер компании AT Consulting.

ПРЕСС-СЛУЖБА AT CONSULTING

— Какими были финансовые результаты в 2015 году? Насколько сильно повлиял курс рубля на ваш бизнес?

— Год мы оцениваем положительно, так как завершили огромное количество проектов, заключили новые контракты. Подробные финансовые результаты представим в апреле, но предварительно можно сказать, что они соответствуют ожиданиям. Мы планировали, что выручка по итогам года вырастет на 10–15% — так и произошло. Снижение курса рубля, которое продолжилось в 2015 году, на бизнес AT Consulting повлияло минимально, удара мы не почувствовали. От валютных колебаний пострадала перепродажа иностранного оборудования и лицензий — этот сегмент не является для нас определяющим.

— Каков ваш прогноз на 2016 год по рынку и по вашей компании?

— Мы в AT Consulting не ожидаем падения выручки или объемов, но в глобальных прогнозах занимаем скорее консервативную позицию. Заказчики стали гораздо внимательнее относиться к расходам на ИТ, но работы меньше не становится. Рынок будет сокращаться. Уже в 2015 году многие ИТ-компании говорили о сжатии бизнеса — негативная тенденция продолжится.

По разным сегментам рынка прогнозы отличаются. В 2016 году тяжелее будет тем компаниям, выручка которых зависит от продаж оборудования. Все заказчики сейчас настроены на сокращение расходов, это заставляет их искать пути оптимизации бизнес-процессов, дорабатывать имеющиеся системы для повышения эффективности бизнеса и по возможности отказываться от приобретения западного оборудования и лицензий. Сегмент ИТ-услуг, несмотря на очень сильное ценовое давление со стороны заказчиков, остается живым.

Другой тренд 2016 года — разработка индивидуальных решений на основе свободного программного обеспечения (СПО). Это становится все более актуальным не только для госструктур, но и для коммерческих заказчиков. Они все реже готовы платить большие деньги за тиражируемое программное обеспечение, особенно западное, которое потом все равно приходится сильно кастомизировать. Проще и дешевле создавать решения на базе СПО. И мы существенно увеличиваем долю проектов, связанных именно с разработкой на СПО. В качестве примера можно привести продуктовую линейку SMART, которую мы разработали совместно с новосибирским Академпарком для автоматизации государственных услуг и функций и успешно внедрили в целом ряде регионов.

Направление, которое не потеряет актуальности,— диджитализация бизнеса. Мы продолжаем успешно внедрять целые комплексы решений в этой области для наших клиентов. В 2015 году наша компания модернизировала портал Сбербанка: благодаря адаптивной верстке им стало удобнее пользоваться с мобильных устройств, а функции таргетирования и персонализации позволяют клиентам настраивать сайт с учетом личных потребностей. В начале этого года мы успешно запустили цифровой банк Altyn-i в Казахстане. Это первый в стране полностью цифровой банк без физических отделений. Мы осуществили полный цикл работ по запуску проекта с нуля: сделали сайт, интернет-банкинг, мобильное приложение, внутренние системы.

Сегодня все отрасли стремятся представить себя в цифровом мире. Кроме банков, госструктур и телекоммуникационных компаний активность проявляет ритейл. Например, мы создаем для наших заказчиков программы лояльности с удобным для покупателей интерфейсом в мобильных приложениях и других цифровых каналах. Также можно отметить растущий спрос на digital-решения в ТЭКе. Для МОЭСК, например, мы модернизировали портал техприсоединений, с помощью которого юридические и физические лица могут удаленно подать заявку на подключение к электросетям в Московском регионе.

— Какие направления бизнеса на сегодняшний день приносят вам основную выручку? Какие направления наиболее перспективны, активно растут?

— Традиционно основную выручку нам приносят услуги по разработке и внедрению систем, их последующая поддержка и аутсорсинг. Чтобы сократить затраты, компании все чаще стали перекладывать те или иные функции ИТ-служб на аутсорсинг. Мы видим эту тенденцию на примере многих крупных клиентов, поэтому можно с уверенностью сказать, что в структуре нашего бизнеса увеличится доля услуг по аутсорсингу.

— Проводите ли вы сокращения персонала? Может быть, наоборот, набираете людей на какие-то направления?

— В 2015 году сокращения численности персонала в AT Consulting не было, напротив, число сотрудников выросло. Мы считаем, что в этом году тенденция сохранится. Однако ввиду специфики нашей структуры одни направления развиваются, а другие, наоборот, сокращаются. Например, активно росли команды по автоматизации госсектора, по digital-направлению. Менее перспективные направления будут ужиматься. Наша компания внутри очень диверсифицирована по экспертизе, каждую практику возглавляет свой лидер, который имеет все полномочия принимать решения по развитию направления. Это и позволяет нам быстро адаптироваться под меняющуюся специфику рынка.

— Какие экономические показатели вы закладываете при среднесрочном планировании? Считаете ли, что рубль может упасть еще?

— Конечно, в этом году макроэкономическая ситуация будет сложной. Клиенты ИТ-компаний будут еще внимательнее относиться к инвестициям и операционным расходам. Учитывая общее стремление к экономии, мы тщательно анализируем ситуацию с каждым заказчиком индивидуально. На основании этих предпосылок традиционно проводится планирование на следующий год.

Из-за того что сейчас все стараются взвешенно подходить к вопросу закупки западного ПО, а также занимают жесткие переговорные позиции по цене на западное оборудование, рост выручки в этом сегменте мы не ожидаем. Поэтому при среднесрочном планировании стараемся минимально закладывать активности, связанные с перепродажей оборудования, поставкой лицензий и техподдержкой зарубежных продуктов.

Строить прогнозы, каким будет курс,— дело неблагодарное. Но так как оборот у нас в основном рублевый, колебания курса валют оказывают слабое влияние на наш финансовый результат.

— Есть ли у вас инициативы по получению валютной выручки? Работаете ли за рубежом или, может быть, планируете?

— AT Consulting работает за рубежом, наши клиенты — мультинациональные компании. Доля валютной выручки сейчас небольшая, но мы планируем ее наращивать. В текущей экономической ситуации наши услуги уже стали конкурентоспособными на западном рынке. И на это есть объективные причины. Во-первых, экспертиза по западным продуктам, которые мы внедряем и развиваем, у нас точно не хуже, чем у иностранных коллег. Во-вторых, в плане культурологических особенностей мы ближе к западным заказчикам, чем, скажем, индийские компании. И, в-третьих, это, конечно, цена. И этими преимуществами мы активно пользуемся.

Беседовала
Мария Анастасьева

Review инжиниринг

Инженерные системы и сервис
ИНСИСТЕМС
РЕКЛАМА

«Заказчики стали тщательнее просчитывать риски»

Компания «ИНСИСТЕМС» (входит в группу ЛАНИТ) была создана в 1996 году и начинала со строительства сложных инженерных сооружений с ИТ-направленностью (ЦОДов, серверных и т. д.). Сегодня это инженерно-строительная компания, умеющая справляться с проектами любой сложности вплоть до космической. Генеральный директор **Евгений Вирцер** рассказывает, как чувствует себя бизнес в период экономического спада.

ПРЕСС-СЛУЖБА «ЛАНИТ»

— сегмент рынка —

— Что на сегодняшний день приносит больше всего выручки вашей компании? Какова доля поставок оборудования в обороте?

— Мы занимаемся строительством инженерных систем: эта деятельность приносит нам 100% выручки. Инженерные системы — это системы безопасности, связи, электроснабжения и электропитания, кондиционирования, вентиляции, автоматизации и так далее. Фактически мы строительная компания: делаем на объектах все, кроме стен и отделки. Около 70% выручки генерируют поставки оборудования, 30% — услуги. Очень редко продаем «железо», в подавляющем большинстве случаев поставляем оборудование только вместе с услугами в рамках единых комплексных проектов.

— Кто в числе ваших основных клиентов?

— Практически с момента создания компании мы работаем с Центробанком и Сбербанком. Первое время эти клиенты были основными, но с годами их доля в выручке сократилась, хотя абсолютные цифры по совместным проектам выросли. Мы работаем в самых разных сферах. Наши клиенты — банки, промышленность, госкорпорации, транспортные и логистические компании, гостиничные операторы, мы строим объекты социальной инфраструктуры и т. д.

— Какие из недавних крупных проектов могли бы назвать?

— Это, например, космодром Восточный, стадион «Лужники», Корпоративный университет Сбербанка. Среди объектов индустриальной недвижимости — это логистические комплексы ПНК, Балтийский терминал удобрений.

На космодроме реализовали очень сложный и масштабный проект: оснастили инженерными системами технический комплекс. Это несколько объектов, среди которых огромное здание, где собирают ракеты «Союз», тестируют их и оттуда уже везут прямо на стартовую установку. Под каждый тип ракет строится отдельный такой комплекс. Требования там очень жесткие: девятый класс чистоты в основном помещении, восьмой — в зале, где заправляют топливные ячейки космических аппаратов. Контролируются все климатические параметры, работает система газоудаления и т. д.

Также по-прежнему строим ЦОДы: корпоративные для крупных компаний, среди которых Сбербанк, Альфа-Банк, и коммерческие для тех, чей бизнес построен на продаже услуг ЦОДов. Недавно такой проект реализовали для компании «Линкстелеком».

— Как на ваш бизнес повлияла экономическая ситуация?

— Мы пока не ощущаем существенного негативного влияния. В прошлом году увеличили рублевую выручку на 35%. Вырастем в 2016 году как минимум на 15%. Это то, о чем можно говорить наверняка. Результат может быть и лучше: один крупный проект может удвоить этот показатель.

Число проектов не уменьшилось, скорее наоборот. Складывается ощущение, что заказчики стали тщательнее просчитывать риски. Многие уже наступили на грабли, работая с мелкими компаниями, предлагающими низкие цены, после которых зачастую приходится переделывать работу, что ведет к незапланированным затратам и срыву сроков. Сегодня выбирают исполнителей по другим критериям: по репутации, способности нести ответственность, в том числе финансовую, умению предвидеть возможные риски и т. д.

— То есть работает принцип «мы не так богаты, чтобы покупать дешевые услуги»?

— Да, теперь смотрят не только на стоимость работ. Мы предлагаем услуги по ценам не выше среднерыночных. Но при этом умеем считать все тщательно и честно. Это гарантия того, что не возникнет каких-то внезапных неучтенных расходов. Сегодня, в кризис, у заказчиков нет возможности тратить дополнительные деньги и время на исправление недоделок. Компенсировать отсутствие профессионализма деньгами — не вариант: бюджеты ограниченны. Заказчики стали это понимать.

— Вы говорите про свою ответственность. Но бывало ли так, что компании приходилось уходить в минус ради выполнения условий контракта?

— Да, была такая история. Примерно три-пять лет назад создали действительно хороший объект, но ушли по нему в небольшой минус. Причина: хуже посчитали, чем могли бы, проявили мягкость по отношению к заказчику. Могли бы немного жестче себя повести. Клиент не хотел принимать объект, и мы решили, что проще доделать то, что он хочет, чем спорить. В итоге с этой компанией больше не работаем, но очень благодарны за школу. Тот объект, кстати, получил профессиональные награды и до сих пор считается одним из лучших в своем сегменте.

— В связи с падением курса рубля упала ли у вас маржинальность по поставкам?

— Конечно, доходы упали в тот момент, когда курс рубля резко изменился. У нас были долгие контракты, включающие поставку оборудования, приобретаемого за валюту. Решали этот вопрос одним из трех способов. В некоторых случаях пересматривали условия контракта и заказчик доплачивал разницу. Второй вариант — меняли оборудование на более доступное по цене, чтобы вписаться в рублевый бюджет или с незначительным увеличением затрат. В некоторых единичных случаях нас все же принуждали выполнить условия контракта. Но такие ситуации возникли по небольшим заказам, мы немного потеряли. Самый распространенный вариант — второй. Большинство заказчиков все понимают и идут навстречу.

— На что меняли оборудование во втором случае? На китайское?

— Это зависит от конкретного типа оборудования. Всегда можно подобрать полноценный и более доступный по цене аналог. Иногда это менее дорогое европейское «железо», иногда — китайское и даже российское. Хотя, конечно, полноценных российских производств пока очень немного. В последний год идет волна импортозамещения, но большинство российских поставщиков, по сути, занимаются переклеиванием шильдиков. Это не российское производство на самом деле. Каких-то новых неожиданных поставщиков не появилось. Но тренд, безусловно, есть. Мы, например, также собираемся открывать свое производство, выпускать инженерное оборудование.

— Что планируете производить?

— Силовые шкафы, шкафы автоматизации, вентиляцию, холодильные машины и прочее. Начнем с локальной сборки, но постепенно наладим выпуск компонентов, перейдем на производство полного цикла. Это проект сроком на три года. Но уже в этом году начнем выпускать небольшие партии простого оборудования. Сначала будем его использовать в рамках своих контрактов, а затем предложим рынку.

— География ваших проектов — это вся Россия или все же они больше сконцентрированы в Москве и области?

— Географический разброс объектов, которые мы строим, очень широк. К Олимпийским играм в Сочи мы реализовали два проекта: пансионат «Южный» и здание Оргкомитета. Работаем на Дальнем Востоке, в Краснодарском крае, на Урале, в Поволжье, даже на Камчатке. Год от года отличается, но в среднем около половины проектов строим в Москве и области, остальные — в регионах. К сегодняшнему моменту построили объекты в 50–60 регионах. На Камчатке оснащали здание Центрального банка РФ, занимались установкой вентиляционных систем на Агинском месторождении, ведем работы на Якутской ГРЭС и т. д.

Много работаем с Дальним Востоком. И вообще считаем Дальний Восток стратегически важным регионом, который очень бурно развивается, туда вкладываются значительные средства со стороны государства. Часть своих производственных мощностей мы, кстати, планируем открывать в Хабаровске. В этом городе штаб-квартира компании «ЛАНИТ-ПАРТНЕР», с которой исторически активно взаимодействуем.

Были попытки работы за рубежом: в Узбекистане строили ряд объектов. Но потом запросы заказчиков там сократились, начались просрочки по платежам. В целом нам пока хватает российских заказов, и главная задача на сегодня — выполнить их с высоким уровнем качества.

— Сколько проектов вы ведете одновременно?

— Обычно это около десятка крупных проектов. Но нужно понимать, что некоторые контракты подразумевают много мелких проектов. К примеру, у Банка России, «Газпрома» есть множество небольших объектов, на которых мы проводим модернизацию, реконструкцию инженерных систем и т. д. Это долгие контракты, которые можно назвать одним крупным проектом. На данный момент в основном реализуем проекты, которые начались в прошлые годы. Но к концу этого года у нас будет примерно половина новых проектов из общего портфеля контрактов, по которым работаем.

— Считаете ли вы свою компанию одним из лидеров рынка?

— Компании, подобные нашей, рождаются тремя путями. Мы были подразделением ИТ-компании, начинали со строительства ЦОДов, монтажа слаботочных систем. Такие же подразделения есть у всех крупных ИТ-компаний. Другой вариант: строители организуют при себе компании, которые со временем становятся самостоятельными игроками на рынке. Третий вариант: компания создается с нуля, изначально как инженерная. Если считать всех, то мы по оборотам в десятке точно, а может быть, даже в пятерку уже вышли. Рынок закрытый — сложно сказать более достоверно.

— Какие свои компетенции считаете ключевыми? Привлекаете ли субподрядчиков для других работ, не входящих в число ваших преимуществ?

— Главное, за что нам клиенты платят деньги,— инжиниринг, умение управлять проектами и надежность. Конечно, мы привлекаем субподрядчиков.

Я считаю, что невозможно уметь все. К тому же если компания стремится охватить весь спектр задач, это ведет к рискам — и техническим, и финансовым. Как следствие, повышается стоимость проектов, так как нишевым специалистам нужно платить зарплату вне зависимости от их реальной занятости на проектах.

Изначально нашей сильной стороной было умение обращаться с системами безопасности и кондиционирования. За последние годы мы подтянули все направления, есть соответствующие специалисты. Но мы не стремимся реализовывать проекты только своими силами. Скорее эти специалисты выступают в роли контролеров качества, курируют работу субподрядчиков, и они постоянно заняты в проектах.

— Не боитесь ли вы, что такие субподрядчики могут вырасти до конкурентов?

— Да ради бога, пусть вырастут до конкурентов. Но пока такого не случалось. Мы ведь тоже не стоим на месте.

Беседовала Светлана Рагимова

информационные технологии

Прошлись по списку

Единый реестр российского ПО пополняется. Сейчас в нем пара сотен продуктов, и еще ряд разработчиков готовят свои заявки на включение в главный список года ИТ-рынка. Интеграторы принялись предлагать «патриотичный» софт заказчикам, которым власти предписали отдавать предпочтение российскому ПО.

— регулирование —

Минкомсвязь начала активнее пополнять список программных продуктов в реестре российского ПО. Сейчас в нем 242 позиции, тогда как в январе было 3.

В состав экспертного совета, который подтверждает российское происхождение софта, входят Минкомсвязь, Минпромторг, Минфин, ФАС, Пенсионный фонд, институты развития и отраслевые ассоциации разработчиков ПО («Отечественный софт», «Руссофт», АПКИТ). К марту был выработан подход к «спорным» позициям — когда заявленное ПО содержит компоненты иностранных продуктов, но по формальным критериям может считаться российским. Члены совета договорились, что настоящий отечественный продукт — тот, в котором ключевые функции базируются на локальных технологиях, а также платформа находится под определяющим контролем российских структур. Этот же критерий будет применяться к софту с открытым кодом нероссийского происхождения (так, проверку уже не прошло ПО на базе LibreOffice). На предыдущей встрече экспертного совета всего 11 заявок из 166 были отклонены.

В последнее время добавлено 40 продуктов «1С», 5 — ABBYY, 27 — «Лаборатории Касперского», 3 — InfoWatch и прочие. Доминируют в списке продукты из сферы информационной безопасности. Также заказчик может выбрать себе из реестра СУБД (ЛИНТЕР, Postgres Pro, «Ред»), офисные приложения («МойОфис»), СЭД (Евфрат», «Логика СЭД», Docsvision), ERP («1С»), BI (Prognoz Platform), систему видеоконференцсвязи («Спирит», TrueConf, «Майнд»), контакт-центр («Наумен»), ПО для СХД (RAIDIX), ГИС («Терра», NextGIS Web), системное ПО (Diasoft Framework), серверное ПО («Азбука»), складские и транспортные системы, отраслевые решения для образования, медицины, ЖКХ, энергетики, ритейла, геологоразведки.

Но этого пока явно недостаточно, чтобы удовлетворить нужды государственных заказчиков, которых с 1 января законодательно ограничили в выборе ПО. Как ни странно, реестр стал рабочим инструментом, его используют при закупках, хотя скептики предрекали, что заказчики станут всеми способами избегать перехода на российский софт.

«Реестр — более чем рабочий инструмент,— утверждает Михаил Прибочий, генеральный директор Axoft.— Все госзакупки сейчас происходят в соответствии с документом. И дистрибуторы, и поставщики корректируют свой портфель решений с учетом реестра. Спрос на реестровые продукты, в первую очередь со стороны госсектора, в ближайшее время будет только расти».

Поставщики ИТ-услуг, в частности компании, помогающие клиентам внедрять ПО, также внимательно следят за пополнением списка. «Системные интеграторы нацелены в основном на внутренний рынок — в структуре их доходов растет доля госзаказчиков. Если продукт попал в реестр, то интеграторы должны не просто его знать, но уметь внедрять и поддерживать, чтобы не потерять долю рынка»,— говорит Сергей Строганов, руководитель дирекции «Технософт» компании «Техносерв».

Закупил — обоснуй

Не стоит воспринимать это как попытку полностью выдавить иностранцев с рынка ПО. Закупать иностранное ПО не запрещено, главное — суметь обосновать свой выбор. «Минкомсвязь стремится снизить долю импорта бизнес-приложений к 2025 году с 75% до 25%, а офисного ПО — с 97% до 50%,— поясняет Александр Беляев, руководитель направления open source решений в ИТ-инфраструктуре КРОК.— Если рассматривать 188-ФЗ и распоряжение президента к нему, то с 1 января 2016 года госструктуры обязаны приобретать российское ПО из реестра, но только в том случае, если оно соответствует функциональным, техническим и прочим характеристикам и требованиям проекта. В противном случае заказчик имеет полное право закупить иностранный софт, обосновав это письменно». Проверкой таких обоснований, по-видимому, скоро займется центр компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ, создание которого сейчас согласует Минэкономики и который также станет оператором реестра отечественного ПО.

В затее с реестром есть риск: российские продукты могут получить преференции, не демонстрируя реальной конкурентоспособности. «Вокруг реестра начала разворачиваться борьба. На рынке возникают новые игроки, могут появляться продукты низкого качества, единственное достоинство которых — российское происхождение,— подтверждает эти опасения Иван Панченко, заместитель генерального директора Postgres Professional.— Но без преференций отечественным разработчикам намного сложнее конкурировать с международными гигантами».

Большинство российских поставщиков ПО уверены в том, что проигрывают иностранцам лишь из-за их больших маркетинговых бюджетов. При этом считают, что полный функционал иностранных продуктов часто избыточен и заказчики им не пользуются.

с20

Открытые двери

— кооперация —

Три года назад Россия подписала Хартию открытых данных на саммите G8. Страны, поддержавшие данную инициативу, пообещали не позднее чем к концу 2015 года создать технические условия для публикации открытых данных, которыми оперирует государство. Предполагается, что в этом скрыт огромный потенциал для инноваций.

Открытые данные — явление, похожее на открытое программное обеспечение (open source software). Это свободно распространяемая информация, которую может использовать любой человек или компания, без ограничений авторского права, патентов и других законодательных механизмов контроля. Чтобы соответствовать понятию Open Data полностью, данные должны быть машиночитаемыми, распространяться в том формате, в котором их может обработать компьютерная программа, в противном случае формат может стать ограничением для их использования. Главный генератор, агрегатор и поставщик открытых данных по логике вещей — государство. Считается, что чем больше людей и организаций используют открытые данные, тем больше может быть достигнуто социальных и экономических преимуществ. Данное утверждение относится как к коммерческим, так и некоммерческим областям применения. В частности, открытость данных может способствовать вовлечению обычных людей в жизнь общества и страны в целом, помогать развитию инновационной экономики и так далее.

Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС — Центр разработки» говорит, что открытые данные создают среду win-win, в которой выигрывают все участвующие стороны: граждане получают больше качественных сервисов, бизнес — перспективный рынок, государство — доверие со стороны общества и диверсификацию экономики. «И все выигрывают в качестве принятия решений, которое напрямую зависит от степени информированности»,— уверен он. По его словам, по сути, открытые данные способствуют формированию информационного общества и экономики знаний. Использование их позволяет бизнесу открыть для себя новые источники роста, а представителям власти — обеспечить более качественное управление обществом, в том числе повысить уровень предоставления госуслуг, снизить риск стихийных бедствий, общественных беспорядков и пр. Для ИТ-компаний это шанс создать новые направления деятельности, связанные с разработкой приложений на основе открытых данных.

По этой причине в июне 2013 года на саммите «большой восьмерки» (G8) странами-участницами, в том числе Россией, была подписана Хартия больших данных. Государства тем самым подтвердили согласие придерживаться нескольких принципов: открытые данные по умолчанию, качество и количество, использование всеми, опубликование данных для оптимизации управления, опубликование данных для инноваций. Последнее относится к тому, что открытые данные могут быть коммерциализированы в инновационных сервисах, на их основе могут вырастать стартапы, зрелый бизнес может использовать их для своего развития и так далее. К концу 2015 года страны, подписавшие хартию, обязались технически реализовать распространение открытых данных в машиночитаемом формате. В России за это также взялись довольно основательно.

Василий Пушкин, заместитель руководителя Аналитического центра при правительстве РФ, в своем блоге на сайте Открытого правительства (open.gov.ru) рассказывает о результатах февральского заседания Совета по открытым данным. Он отмечает, что к этому моменту опубликовано более 12 тыс. наборов данных, в том числе 4,5 тыс. на федеральном портале открытых данных data.gov.ru, а количество скачиваний превысило сотни тысяч. Создано и функционирует более 150 приложений в различных сферах. Открытые данные уже сейчас создают добавленную стоимость в виде платных сервисов и оптимизации затрат.

Организация, которая занимается исследованием и популяризацией открытых данных в РФ,— АНО «Информационная культура» — выделяет 14 приоритетных направлений раскрытия данных: компании, преступность и правосудие, наблюдение за планетой (например, погода и пр.), образование, энергетика и окружающая среда, финансовые и контрактные вопросы, геопространственные данные, международное развитие, подотчетность правительственного аппарата и демократия, здравоохранение, наука и исследования, статистика, социальная мобильность и благосостояние, транспорт и инфраструктура. В исследовании, опубликованном «Инфокультурой» в нынешнем году, говорится, что по 12 направлениям данные так или иначе раскрываются. Исключение составляют наука (этот тип данных предоставляют коммерческие организации) и международное развитие.

с16

информационные технологии

Открытые двери

— кооперация —

с15

Звон монет

Сергей Сапонов, директор по развитию бизнеса ООО «Потенциал», говорит, что принципы использования открытых данных на российском рынке отличаются от зарубежных. «Москва, как пионер в этой сфере, ориентируется не на последующую реализацию продуктов на основе данных, а на прямое потребление данных пользователем,— утверждает он.— Безусловно, на нашем рынке имеются интересные продукты на основе опубликованных данных, но их уровень монетизации либо остается достаточно непрозрачным, неочевидным, либо оставляет желать лучшего. Это связано с психологией российского пользователя, который не привык платить за контент. А создавать интересные и актуальные продукты для бесплатного потребления могут либо энтузиасты, либо профессиональные разработчики по заказу различных структур». Видимо, по этой причине на портале открытых данных data.gov.ru перечислено всего 242 готовых приложения, которые могут скачать пользователи. Это мало по сравнению с тем, сколько наборов данных доступно — 7060 по самым разным темам и регионам. В разделе «Экология» доступно 228 наборов данных, а приложений всего 2: для мониторинга чистоты воздуха в Москве («ЭкоМониторинг») и для получения сведений о качестве водопроводной воды по районам столицы («Вода в Москве»). В разделе «Здоровье» 320 наборов и 11 приложений, включая такие, которые подсказывают месторасположение туалетов

ТИМОФЕЙ ИЗОТОВ

Раскрытие данных госорганами — необходимый процесс для построения информационного общества

в Воронеже, помогают записаться к врачу в Санкт-Петербурге и так далее.

Привлечь внимание стартаперов, а также вовлечь людей в активную государственную деятельность пока не особенно удалось. Виктор Гриднев, руководитель Центра технологий управления данными компании «АйТи», говорит, что придумать, как использовать большую часть размещенных на data.gov.ru данных,— занятие достаточно сложное. «С другой стороны, и у наших западных коллег, на которых у нас принято ссылаться, большая часть размещенных данных посвящена мировому океану и погодным условиям,— говорит он.— Какую пользу несет „Перечень учреждений культуры Боровичского муниципального района“ (из российского data.gov.ru) или „Анализ данных водяного столба гидролокатора“ (из американского data.gov) очень непросто оценить — наверное, найдутся люди, кому это нужно и важно».

Александр Чулапов, консультант по работе с государственными организациями Teradata, рекомендует при раскрытии информации ставить себя на место потребителей этих данных. «Если открытость информации нивелируется отсутствием возможности связать данные из различных источников между собой или для этого требуются значительные усилия, то какой-либо практический смысл от подобной открытости отсутствует». По его мнению, раскрываемые данные должны содержать ключевые поля, которые бы позволяли связать различные данные между собой и сопоставить. Из других недочетов, которые сегодня наблюдаются при раскрытии данных, «Инфокультура» отмечает то, что госучреждения часто указывают условия их использования, не обозначая тип лицензии, по которой их можно потреблять. Это затрудняет работу с такими данными. Также некоторые наборы приходится скачивать кусками, а то и вовсе они могут быть недоступны для скачивания, как, например, информация о движении поездов РЖД. Некоторые сведения, перечисленные в Хартии G8, в России доступны лишь за деньги, например информация о юридических лицах (ЕГРЮЛ и ЕГРИП). «Говоря о содержательности, можно отметить, что наиболее полно относительно прочих сейчас представлены открытые данные по финансам (публикуемые Казначейством и отчасти Министерством финансов) и данные по статистике (ЕМИСС)»,— говорится в аналитическом отчете «Инфокультуры».

Василий Пушкин в той же записи в блоге подтверждает, что недочеты еще имеются: «В текущем году государству необходимо выработать подходы к единым стандартам публикации и связывания данных, обеспечить доступ к данным через единый портал, доработать нормативно-правовую документацию, а также продолжить обучение основам работы с данными, в том числе открытыми».

В качестве хорошего примера практического использования открытых данных господин Гриднев приводит «Яндекс.Транспорт» и другие инициативы этой компании, а также проекты, связанные с путешествиями и культурой, которые разработали субъекты РФ. Успешно монетизируются проекты «Гарант» и «Консультант+», предоставляющие доступ к базе нормативно-правовых актов и сервисы на их основе. Правда, начали они это делать задолго до появления термина «открытые данные».

Александр Чулапов рассказывает о зарубежном опыте: «Среди наиболее заметных проектов по сбору данных государственными органами отмечу Австралию. Система стандартизированной бизнес-отчетности позволяет унифицировать технологию обработки и сбора данных, необходимых государству для осуществления своих функций. Открытость бизнес-глоссария и требований к форматам привлекает независимых разработчиков на рынок сбора отчетности и служит инструментом снижения затрат на информационные технологии в государственном секторе». Один из клиентов Teradata в госсекторе — Австралийская налоговая служба — получает более 60 форм отчетности в стандартном формате. Затраты на разработку систем сбора отчетности и их сложность уменьшают, освободившиеся средства перенаправляются на анализ собранной информации. Тенденция к открытости и прозрачности способствует доверию между гражданами, коммерческим сектором и государством. Господин Чулапов приводит в пример также проект, обобщающий мировой опыт,— сайт Sunlight Foundation, собирающий десятки историй использования Open Data на благо общества. В нашей стране «Инфокультура» развивает похожий проект HadofData.ru, где ведет каталог и хранит открытые данные из всех российских источников.

Андрей Свирщевский, руководитель направления углубленной аналитики «SAS Россия/СНГ», смотрит на вопрос работы с открытыми источниками данных широко. Он отмечает, что сегодня практически вся личная информация, находящаяся в открытых источниках (соцсети, посещенные сайты, поисковые запросы и т. д.), собирается и используется с самыми разными целями. Ее также можно считать разновидностью открытых данных. Их могут использовать, например, для показа более релевантной рекламы. Либо для повышения уровня безопасности. Так, в Голландии таможенная служба с помощью средств текстовой аналитики проанализировала контент форумов и обнаружила поток наркотрафика, идущего через Канаду.

Степан Томлянович рассказывает о решении, разработанном ФОРС, которое анализирует данные из социальных сетей (ForSMedia) и извлекает из открытых данных новые знания о существующих или потенциальных клиентах компании. По сути, это платформа для целевого онлайн маркетинга. В РОСЭКО был реализован проект по созданию национальной системы стоимостного анализа на базе когнитивных ситуационных центров. Частью этого проекта было создание системы для оценки недвижимости на основе данных, доступных в открытых интернет-источниках.

Можно считать, что основные положения Хартии G8 Россия реализовала на практике. Заложена основа для дальнейшего развития этой темы. На следующем этапе «Инфокультура» предлагает создать национальную инфраструктуру данных — платформу для катологизации, сбора и интеграции данных, что облегчит доступ к ним и поможет обеспечить связность.

Светлана Рагимова

«Для урбанистов открывается масса возможностей прогнозирования»

— эксперт —

ВИКТОР СТРЕЛКОВ, первый вице-президент компании «Техносерв» по системной интеграции и программной инженерии, рассказывает о будущем российских городов, которые благодаря большим данным должны стать более безопасными и удобными. По его словам, системы класса «Безопасный город» уже функционируют или внедряются в более чем 50 населенных пунктах РФ.

— Какого рода данные анализируются сегодня в ведомственных системах и что с ними можно делать?

— Сейчас «Техносерв» реализует проект АПК «Безопасный город» в Курске, Нижнем Тагиле, Нижнем Новгороде, Якутске, Мордовии и Великом Новгороде. По большинству регионов мы работаем в тандеме с «Ростелекомом». Те системы, которые уже функционируют, собирают значительное количество данных. Пока их объемы не так велики, но спектр весьма широк. Это информация о поведении людей (фиксация правонарушений, в том числе уголовных), о техногенных катастрофах, социальных мероприятиях, транспортных потоках, платежах за парковки и за общественный транспорт и т. д.

На следующем этапе будут разработаны модели, с помощью которых эти данные можно будет анализировать и вырабатывать сценарии реагирования на различные ситуации. Эти модели затем можно будет обобщать и тиражировать в других регионах, разных отраслях и т. д. Одного года сбора данных в принципе достаточно, чтобы выработать такие модели. Это позволит более эффективно реагировать на события, а также прогнозировать их. Например, можно легко предвидеть транспортный коллапс при возникновении нескольких событий, его предвещающих.

— То есть сейчас уже возможно делать такие прогнозы?

— Для некоторых событий уже накоплено достаточно данных. Но по тем, которые, например, связаны с сезонностью, пока информации собрано мало. Если говорить о транспортных потоках, то дачный сезон случается раз в год и имеет свою специфику. Чтобы провести анализ, выявить закономерности того, как люди передвигаются по городу и пригородам в это время, нужно несколько лет.

— Могут ли «городские» данные пригодиться бизнесу?

— Муниципальные власти имеют прекрасную возможность монетизировать накопленную информацию. Например, данные о грузоперевозках могут подсказать, где установить заправки для дальнобойщиков, автосервисы, кафе и мотели. Это идеи, которые на поверхности — можно уходить вглубь почти бесконечно. К примеру, если соединить данные о покупках жителей небольшого города (вытащить их через карты лояльности торговых сетей) и информацию об их передвижениях (из систем фото- и видеофиксации), можно понять, где построить продуктовый магазин и что именно там продавать.

— Могут ли злоумышленники использовать такие данные? Например, понять, когда, в каком районе лучше всего совершать грабежи?

— Не исключено, но в случае с грабежами это слишком затратный метод. Самый верный способ — иметь инсайдера в грузовой компании, который сообщит, когда фура с дорогими товарами проедет через определенный населенный пункт.

Кроме того, к счастью, большие данные уровня города всегда обезличены. Если речь идет об информации о правонарушениях конкретных лиц или базе автовладельцев, то они хорошо защищены и не могут использоваться за пределами контура информационной системы госучреждения. Системы, анализирующие связи между различными событиями и объектами, берут только обезличенные данные из разных не связанных между собой систем.

Конечно, любую систему могут взломать. Но в решения «Техносерва» мы встраиваем по умолчанию средства защиты нескольких уровней. К примеру, запрос о конкретном автомобиле сопровождается использованием электронной подписи конкретного сотрудника. Всегда можно выяснить, кто, когда и зачем обращался к системе.

— Как работает аналитика больших данных в системах «Безопасный город»?

— В комплекс «Безопасный город» помимо фотовидеофиксации входит мониторинг инфраструктуры и окружающей среды. Ведется наблюдение за объектами водоснабжения, сельского хозяйства, промышленными предприятиями и т. д. Системы строятся на основе показаний обычных датчиков разных типов: радиационные и химические анализаторы, датчики изменения уровня воды, задымления и т. д. Казалось бы, причем здесь большие данные? Но в случае возникновения какого-то из событий необходимо быстро проанализировать причины срабатывания детектора и предложить сценарии их ликвидации. Система должна определить, действительно ли есть угроза здоровью населения. Может быть, на химический анализатор подействовал всего лишь выброс проехавшего автомобиля? Если реально произошла авария и был масштабный выброс вредных веществ, анализируются рельеф местности, погодные условия, наличие скоплений людей в зоне поражения и так далее. В зависимости от всех имеющихся факторов могут быть разные сценарии действий служб экстренного реагирования. В каждом городе есть собственные утвержденные регламенты и схемы взаимодействия между городскими службами в каждой из экстренных ситуаций.

ПРЕСС-СЛУЖБА «ТЕХНОСЕРВ»

— Одной из главных проблем подобных систем (например, 112) было непонимание, как на практике нужно действовать сотрудникам спецслужб при возникновении опасного события. Эти вопросы как-то решаются в «Безопасном городе»?

— Это действительно ключевая задача, влияющая на эффективность применения таких систем. В новой концепции того, что такое система «Безопасный город» (была утверждена в прошлом году), этот вопрос учтен и имеет решение. Раньше звонок поступал диспетчеру 112, который затем связывался с диспетчерами ведомственных спецслужб, а они дальше сами координировались между собой. Сейчас в роли координатора такого взаимодействия выступает ЕДДС (Единая дежурно-диспетчерская служба), которая выдает предписания разным службам на основе сценария, подсказанного нашей системой. ЕДДС — это межведомственная служба, подчиняющаяся администрации города. ЕДДС не подменяет диспетчеров конкретных дежурно-диспетчерских служб, но играет роль координатора, который помогает им действовать по уже принятым заранее регламентам, что делает их взаимодействие более эффективными. Оператор получает оповещение о возникшем событии и сразу же вместе с ним — схему того, как нужно действовать по регламенту.

Служба 112 — это первая линия работы с населением, фактически это контактный центр. ЕДДС и наша система стоят во многих случаях сразу за 112. Но не во всех городах уровень автоматизации одинаков. В некоторых случаях мы реализуем элементы 112, потому что они еще не созданы. Также интегрируем ее с Комплексной системой экстренного оповещения населения (КСЭОН).

— Расскажите о возможностях предиктивного (прогнозного) анализа в масштабах города.

— Для урбанистов открывается масса возможностей прогнозирования: системы анализа больших данных умеют искать закономерности и первопричины событий и предсказывать их. К примеру, из прогнозов метеорологов становится ясно, что лето будет очень жарким. Система может проанализировать расположение торфяников и подсказать, где необходимо сделать санитарные вырубки или принять другие превентивные меры, чтобы избежать пожаров. Если возгорание все же возникло, система может выявить причины и в случае наличия признаков противоправных действий передать эту информацию в соответствующее ведомство. Предиктивный анализ может хорошо монетизироваться. Мы можем заранее понять, куда будет развиваться город и с какой скоростью. Если появилась застройка, появятся и магазины, за ними — транспортные магистрали, магазины с товарами неповседневного спроса (мебельные, например), заправки. Вдоль построенных магистралей застройка пойдет дальше.

— Есть ли уже примеры такого рода монетизации?

— Различная статистическая информация уже доступна, и ею можно пользоваться. Есть открытые кадастры и данные о самых разных событиях. Но пока эти данные не слишком удобны для использования. «Техносерв», кстати, такой же потребитель этих открытых данных, как и все. Мы используем их для создания моделей при проектировании систем «Безопасный город» для конкретных населенных пунктов. Модели для каждого города уникальны. Где-то есть река, а где-то гористая местность, где-то есть градообразующее промышленное предприятие, а где-то мосты разводят ночью и т. д.

— С чего обычно муниципалитеты начинают строить «Безопасный город»?

— Как правило, с систем фотовидеофиксации, потому что понятно, как их монетизировать: регион получает в бюджет отчисления от штрафов за нарушения ПДД, и дополнительно идет снижение аварийности. После этого уже думают о социальных системах, приносящих пользу населению. Затем начинают внедрять комплексные системы обеспечения безопасности, систему «интеллектуального» видеонаблюдения, ту же КСЭОН, систему мониторинга экологической обстановки и т. д.— все зависит от конкретного региона.

Интервью взяла Мария Анастасьева

РЕКЛАМА

информационные технологии

Предчувствие апокалипсиса

Из-за экономического кризиса многие компании сокращают бюджеты на информационную безопасность (ИБ), подвергая себя немалому риску. С другой стороны, сегодня хорошо продаются решения, позволяющие сэкономить на ИБ, не теряя в качестве защиты. Но грядущее развитие интернета вещей и распространение протокола IPv6 несет новые угрозы, к которым индустрия ИБ не готова.

— сегмент рынка —

Рынок информационной безопасности сильно сегментирован, поэтому развивается неравномерно. По словам заместителя генерального директора компании InfoWatch Рустэма Хайретдинова, сейчас на рынке информационной безопасности общий спад, связанный с непростой экономической ситуацией. «Продуктовые линейки, которые напрямую зависят от размеров защищаемой инфраструктуры, например антивирусы, переживают спад, поскольку количество компьютеров, которые надо защищать, не растет»,— замечает эксперт. Борьба со спамом в последнее время уже не является ни мировым, ни российским трендом. Доля спама в почтовом трафике в прошлом году значительно упала — в частности, по данным компании Symantec, она приблизилась к показателям 2003 года.

Александр Лямин, основатель и CEO компании Qrator Labs, специализирующейся на противодействии DDoS-атакам, соглашается, что рынок ИБ напрямую зависит от состояния экономики. «Конечно, у многих владельцев и управленцев компаний в этой ситуации возникает желание экономить на всем, что не имеет отношения к прямой коммерческой деятельности, в том числе на безопасности. Бюджеты на ИБ сокращаются, что не может не привести к росту числа успешных атак. Банковская сфера яркий тому пример»,— говорит он. Руководитель отдела расследований компании Group-IB Дмитрий Волков рассказывает, что преступная группа Anunak, которая атаковала 50 банков и 5 платежных систем, нанесла ущерб около 1 млрд руб. «Позже у них появились последователи — группа Buhtrap, которая похитила у 13 банков уже 1,8 млрд руб. Группа Corkow атаковала брокера „Энергобанк“ и от его имени начала совершать валютные операции на бирже. В результате атакующие добились аномальной волатильности, что позволило покупать доллар за 55 руб., а продавать— за 62 руб.»,— перечисляет Дмитрий Волков. «Если у вас есть деньги и вы их не защищаете, то у вас их заберут»,— резюмирует Александр Лямин.

Однако в отдельных направлениях рынка ИБ эксперты отмечают устойчивый рост. Иван Новиков, глава Wallarm, выделяет один из таких сегментов — защиту от ботов: «Задача определения нечеловека очень остро стоит в таких областях бизнеса, как электронная коммерция, платежи, платные информационные услуги. Решить такую задачу в общем виде невозможно без изучения бизнес-логики веб-приложений. Современные решения могут делать это автоматически, менее продвинутые требуют ручной настройки».

Рустэм Хайретдинов отмечает рост популярности корпоративных мобильных и веб-приложений во время кризиса: стоимость трансакции в сети дешевле, и большинство B2C-компаний (торговых компаний, телекомов, агентств недвижимости, банков и даже государственных организаций) переводят клиентов на обслуживание в личные кабинеты, сокращая количество офисов. «Поэтому растет и спрос на защиту интернет-приложений от хакерских и DDoS-атак. Также растет сегмент систем информационной безопасности, которые защищают ключевые активы компании и помогают экономить деньги: системы противодействия мошенничеству (anti-fraud), системы противодействия утечкам информации (DLP)»,— объясняет Рустэм Хайретдинов. Его слова подтверждает Александр Лямин: «В 2014 году мы выросли на 120%, в прошлом — на 80%, хотя и ожидали, что вырастем на 160% — экономический кризис дает о себе знать». Андрей Заикин, руководитель направления ИБ компании КРОК считает, что DDoS-атаки нередко используются для того, чтобы отвлечь внимание от ключевой задачи злоумышленника.

В системном интеграторе КРОК выручка по направлению информационной безопасности тоже выросла — более чем на 22%. «Официальных данных аналитических агентств по рынку мы пока не видели, складывается ощущение, что он вырос в национальной валюте. Это обусловлено тем, что количество и актуальность угроз информационной безопасности растут во всем мире. Непростая экономическая ситуация в России этот тренд только поддерживает и усиливает»,— отмечает Андрей Заикин.

По мнению Алексея Гришина, директора Центра информационной безопасности компании «Инфосистемы Джет», среди направлений ИБ, растущих в результате импортозамещения, существенно выделяется разработка новых российских продуктов.

Сергей Карпов, генеральный директор «EMC Россия и СНГ», также отмечает, что за последний год был анонсирован ряд продуктов по ИБ отечественного производства, но не все они однозначны. «В некоторых случаях это анонсы от известных российских компаний, хорошо зарекомендовавших себя на рынке ИБ, но некоторые решения были созданы в ускоренном режиме компаниями, которые только пришли на рынок информационной безопасности. Это привело к тому, что часть решений оказалась закуплена заказчиками еще в стадии разработки под гарантии разработчиков о бесплатной модернизации до „промышленной“ версии, когда она будет готова»,— рассказывает господин Карпов. Такие «суррогатные» решения приводят к снижению общего уровня ИБ в компаниях, что негативно сказывается на общем уровне доверия к ИБ в целом.

«Также на волне развития интернет-бизнеса значительно вырос спрос на решения по обеспечению безопасности вэб-сервисов. Для многих компаний, в особенности банковского сектора, стали актуальны задачи по выстраиванию процессов вокруг ранее внедренных средств безопасности. Связано это с тем, что выстраивание таких процессов позволяет без серьезных инвестиций существенно повысить уровень защищенности»,— объясняет Алексей Гришин. По его словам, наметилось активное движение в сторону облачных технологий — от обновления баз угроз и уязвимостей до предоставления облачных сервисов безопасности. Юрий Маслов, руководитель направления «Информационная безопасность» компании «АйТи», добавляет, что уже несколько лет растет и в ближайшее время не прекратится спрос сопровождение ИБ-инфраструктуры клиентов.

Сегодня во всем мире в топ-3 ключевых направлений развития рынка ИБ входят сетевая безопасность, облачная безопасность и аналитика безопасности, утверждает Алексей Лукацкий, бизнес-консультант по безопасности Cisco Systems. «Это объясняется достаточно просто: как бы ни была построена система предприятия, все общаются по сети, и туда же направлены и действия хакеров. Поэтому рынок сетевой безопасности находится на первом месте уже многие годы. Лидерство облачной ИБ тоже объясняется просто: в условиях размытого периметра, нехватки средств на закупку «железа» желание отдать непрофильные сервисы вовне облака являются тем, что позволяет все это реализовать»,— говорит Алексей Лукацкий. Замыкают десятку управление угрозами, анализ угроз и хакерских кампаний, защита конечных устройств, управление рисками и решения GRC (Governance, Risk and Compliance), а также безопасность мобильных устройств и управление инцидентами.

Из трех классических драйверов развития ИБ в мире и России — страх, законодательство, экономика — второй сейчас является одним из основных, говорит Алексей Лукацкий. «В России 16 регуляторов по информационной безопасности, которые за последние 4 года выпустили нормативных документов больше, чем за предыдущие 25 лет. И это не только традиционные регуляторы — ФСТЭК, ФСБ, Банк России, Минобороны, но и новые, занявшиеся данной темой относительно недавно,— Роскомнадзор, Минкомсвязь, Минэкономики и т. д. Зачастую новые обязательные требования регуляторов заставляют компании бизнеса хоть что-то делать в области безопасности. К сожалению, строгость законов у нас компенсируется необязательностью их исполнения, слабой правоприменительной практикой и низкой квалификацией проверяющих. Все это часто приводит к тому, что заказчики выполняют требования поверхностно либо игнорируют их, рассчитывая на невнимательность и забывчивость регулирующих органов»,— сетует господин Лукацкий. Тем не менее, по мнению Александра Гришина, влияние регулятора на рынок ИБ сегодня снизилось по сравнению с прошлыми годами: заказчики перестали осуществлять проекты лишь ради соответствия требованиям. «Сами регуляторы начали создавать центры по противодействию киберугрозам, например FinCert и ГосСОПКА, целью которых является предоставление сервисов для организаций разных отраслей. Создается правовая база, позволяющая обеспечить противодействие киберпреступности. И все это положительно сказывается на рынке»,— уверен Александр Гришин.

Скрытая угроза

Если ознакомиться с публикациями и выступлениями экспертов на тему главных угроз в области ИБ за последние 10 и даже 15 лет, то становится ясно, что одна угроза остается неизменной — человеческий фактор. Алексей Лукацкий называет две основные угрозы — это невысокая компетенция пользователей и низкое качество программного обеспечения. «Именно они приводят к тому, что злоумышленники могут осуществлять хитрые и не очень атаки на разные отрасли и объекты. Например, именно по этим двум причинам клиенты банков страдают от хищения средств: они не умеют распознавать действия мошенников и хакеров, а разработчики банковского ПО сами не до конца понимают, как создавать безопасный софт»,— утверждает Алексей Лукацкий. А вот Андрей Заикин уверен, что больше половины инцидентов происходит по вине обычных пользователей. В некоторых случаях по незнанию, в других — по предварительному сговору с мошенниками, что наиболее часто происходит в банковской сфере.

Александр Гришин считает, что важность человеческого фактора как одной из основных угроз стремительно растет. «Темпы развития таких технологий, как мобильные устройства, вэб-сервисы (интернет-торговля и интернет-банки), интернет вещей, значительно опережают развитие средств защиты. А следом за технологиями развивается киберпреступность. Для противодействия угрозам необходимо в первую очередь повышать осведомленность пользователей»,— предупреждает Александр Гришин.

На уровне государства имеются и другие угрозы — иностранные спецслужбы и кибертеррористы, которые уже угрожают его безопасности, либо будут это делать в самом ближайшем будущем, уверен Алексей Лукацкий.

Александр Лямин утверждает, что количество DDoS-атак в России растет на 50% ежегодно — темпами, вдвое превышающими мировые. «Когда DDoS-атаки только появились, основная точка их нейтрализации располагалась на территории заказчика — в его датацентре и на его оборудовании. Но потом даже крупный enterprise перестал справляться с DDoS-атаками. И в 2010 году точка решения проблемы переместилась к операторам связи. Но уже в 2014 году, с появлением атак класса amplification, даже крупнейшие операторы связи были не в состоянии справиться со злоумышленниками. Начинается эра облачных решений в ИБ, когда эффективный ответ распределенной угрозе может быть только распределенным»,— говорит он. Уже в ближайшие два-три года ландшафт рынка ИБ должен кардинально измениться. Александр Лямин объясняет: «Сейчас уже появилось два новых вектора атаки: инфраструктура сети и TCP-стек. Для ИБ-индустрии это вызов на ближайшие год-полтора». Однако в будущем, говорит господин Лямин, грядет «троица апокалипсиса»: интернет-вещей, IPv6 (шестая версия интернет-протокола.— **„Ъ“**) и эволюция мобильных сетей передачи данных. «Девайсы IoT (Internet of Things — интернет вещей.— **„Ъ“**) еще на выходе с завода содержат в себе уязвимости, которые никогда не патчатся (не устраняются за счет обновления установленной на устройстве программы.— **„Ъ“**). Это благодатное поле для хакеров, которые легко получат доступ в каждый дом. Так что ландшафт ИБ будет меняться радикально, если раньше от DDoS-атак страдали компании, то скоро будут страдать обычные люди»,— констатирует Александр Лямин.

Алексей Упатов

«Организации стали более серьезно относиться к мобильным угрозам»

— эксперт —

На конференции MWC-2016 в Барселоне Евгений Касперский сказал, что кибербезопасность строится на знании людей и компаний об угрозах, использовании правильных продуктов для защиты и некоторой доли паранойи. СЕРГЕЙ ЗЕМКОВ, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии, рассказывает, следуют ли этим принципам клиенты в реальности.

ПРЕСС-СЛУЖБА «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»

— Какие тенденции в сфере ИБ сегодня наблюдаете?

— Традиционно востребованы те решения, которые помогают компаниям либо сохранить деньги (данные, информацию, соответствие требованиям законодательства), либо заработать. Достаточно неплохо продолжают расти продажи комплексных решений в области защиты от внешних и внутренних угроз, решения по борьбе с таргетированными атаками, активно развиваются продажи различных сервисов по безопасности (защита от DDoS-атак, расследование компьютерных инцидентов, и другие), а также предоставление подобных сервисов из облаков различных провайдеров телеком-услуг.

У нас все чаще в качестве решения рассматриваются именно продукты российских компаний. Обусловлено это, конечно, прежде всего экономическими проблемами (рост курса доллара и евро, режим максимальной экономии и эффективности) и внешне- и внутриполитической ситуацией (санкции, контрсанкции, импортозамещение и др.).

— Как меняются подходы в защите от киберугроз?

— Для больших компаний важны комплексные решения, включающие в себя еще и сервисную составляющую: техподдержку, возможность оказания услуг по расследованию компьютерных инцидентов и так далее. В целом компании все чаще выбирают как раз такие комплексные и специализированные решения. Они постепенно осознают, что традиционного антивируса уже недостаточно: ландшафт угроз и атаки становятся все более сложными. Так, по данным исследования «Лаборатории Касперского», одним из ключевых приоритетов для российского бизнеса становится защита от целевых атак, в 2015 году ее использовали уже 40% организаций.

Поэтому и для «Лаборатории Касперского» главным образом прошлый год был связан с развитием нескольких новых ключевых продуктов и направлений: решения по борьбе с таргетированными атаками, решения по защите критических инфраструктур и АСУ ТП (и развитие в рамках этого направления ряда дополнительных сервисов, таких как penetration testing, тестирование безопасности приложений, реакция на инциденты ИБ и др.), защита виртуализации и решения для ЦОДов. Еще одной востребованной темой оказались сервисы по обучению специалистов и различные программы осведомленности персонала в вопросах ИБ.

Таким образом, мы предложили нашим клиентам классическую модель: от выявления на этапе различных тестов узких мест в ИБ до решения этих проблем с использованием разработанных нами технических средств защиты и программы обучения для специалистов ИТ и ИБ и общего персонала, так как зачастую именно человек является слабым звеном в системе ИБ любой компании. Кроме того, рост таргетированных угроз и целенаправленных атак показывает, что без наличия в штате крупной компании специалиста (-ов), обладающих достаточно глубокими знаниями в области antimalware research, крайне сложно противостоять этим видам атак, технические средства являются лишь инструментом, помогающим сотрудникам ИБ обнаружить подозрительную активность в корпоративной сети.

— Угрозы, которые несет бизнесу стремление сотрудников использовать публичные облачные сервисы и личные устройства уже имеют решения и больше уже не так страшны?

— Мы видим, что организации стали более серьезно относиться к мобильным угрозам: 48% респондентов нашего опроса сообщили, что гораздо более обеспокоены вопросами мобильной безопасности, чем год назад. Это действительно актуальная угроза, ведь сегодня в России, согласно опросу домашних пользователей, проведенному «Лабораторией Касперского» в 2015 году, почти каждый четвертый сотрудник компании использует собственное мобильное устройство для работы и хранит на нем рабочие файлы. Порой в гаджетах пользователей можно обнаружить и более конфиденциальную информацию, например пароли для учетных записей рабочей почты (17%). Следовательно, потеря или кража устройства может иметь серьезные последствия для бизнеса.

Несмотря на это, каждая пятая организация (21%) не принимает вообще никаких мер для защиты смартфонов и планшетов сотрудников, используемых для работы. Наиболее популярный способ защиты — антивирусное решение, но его использует сейчас только 40% компаний, а планирует обратиться в будущем 45%. При этом угроз под мобильные платформы становится все больше: за прошлый год наши эксперты обнаружили в три раза больше новых вредоносных программ, их количество приближается к 1 млн новых программ в год.

Поэтому компаниям необходимо иметь внятные политики безопасности по работе с корпоративными сервисами с мобильного устройства, иметь возможность удаленно управлять устройством, оперативно реагировать на внештатные ситуации, такие как попытка целевой атаки или кража устройства. В обязательном порядке требуется установка защитного ПО.

Интервью взяла Мария Анастасьева

Кризис гонит облака

По оценкам аналитической компании IDC, мировой рынок облачных ИТ-услуг в 2016 году достигнет $96 млрд. Темпы его роста в пять раз превысят скорость развития ИТ-рынка в целом. Наибольшая активность при этом характерна для развивающихся стран (включая РФ): в них облака растут на 44% в год с 2011 года Тогда как на зрелых рынках — всего на 23% ежегодно.

— сегмент рынка —

В развивающихся странах облачные услуги продолжают быстро расти. В России это происходит не вопреки, а благодаря плачевному состоянию экономики и повсеместному сокращению ИТ-бюджетов. Облачные услуги дают возможность оптимизировать затраты на ИТ-инфраструктуру, на бизнес-приложения и платформы для разработки ПО, на хранилища и анализ данных. Все эти функции можно получать как услугу и оплачивать каждый месяц по мере использования, исключив затраты на закупку собственных серверов, хранилищ данных и лицензий на ПО.

Вендоры идут туда, куда дует ветер, и все как один предлагают подписки на свои программные продукты. Растет бизнес российских провайдеров облачной инфраструктуры — сегодня жить на собственном «железе» дорого. Директор по развитию компании «Облакотека» Оксана Новицкая говорит: «Из-за девальвации рубля цены на закупку импортного оборудования и софта стали фактически заградительными. Подорожали и иностранные облачные сервисы. Даже крупные облачные дискаунтеры стали дорогими по сравнению с российскими облачными провайдерами».

Состояние экономики РФ привело к тому, что многие компании стали охотнее рассматривать использование сервисов по OpEx-модели (когда оборудование и ПО не закупают, а потребляют как услугу из облака), подтверждает гендиректор «МобилитиЛаб» (входит в группу компаний «АйТи») Сергей Орлик. Эта модель позволяет распределить затраты на потребляемые сервисы, даже если они суммарно незначительно превышают CapEx. Проще говоря, выгоднее раскидать по годам платежи за использование облачных услуг, чем инвестировать в создание собственной ИТ-инфраструктуры.

Цифровизация всех масс

По оценке IDC, в 2016 году рынок ИТ-услуг в России незначительно вырастет, рынок софта, сетевого оборудования и смартфонов сократится, в сегменте серверного оборудования и систем хранения данных ожидается слабый рост. Приоритетной задачей для потребителей ИТ-услуг в 2016 году будет переход к цифровым моделям ведения бизнеса вместе с оптимизацией затрат, необходимых для этой трансформации. То есть инвестировать в ИТ клиенты продолжат, но делать это будут с оглядкой и тщательно все рассчитав. В совокупности это должно стимулировать дальнейший рост спроса на облачные услуги, считает глава представительства VMware в России и СНГ Александр Василенко.

Оксана Новицкая в числе драйверов облачного рынка называет также закон о локализации персональных данных россиян в РФ, действующий с 1 сентября 2015 года. Он привел к увеличению спроса на облачные услуги: частный бизнес начал переносить данные своих российских клиентов в локальные дата-центры. Однако персональные данные — это крайне малая часть информации, с которой имеют дело компании, отмечает Сергей Орлик. Зачастую компании используют набор сервисов, часть которых предоставляется из международных дата-центров, и только персональные данные локализованы в РФ, поясняет он. «Влияние этого закона уже отыграно рынком, в качестве дальнейшего стимула развития облачных услуг он будет работать только при развитии инвестиций международных компаний в Россию»,— полагает Александр Василенко.

Облака способствуют переходу компаний на более перспективные и прибыльные цифровые модели. Также они дают возможность развиться стартапам за счет низкого порога начальных затрат на ИТ. Директор по продвижению облачной платформы Microsoft в России Дмитрий Марченко приводит в пример сферу страхования: «Благодаря сбору данных с датчиков, установленных на машинах, стало возможно анализировать стиль вождения и на основе этого создавать персонифицированные предложения по каско. Разработка такого решения и обеспечение его рентабельности стали возможны, когда хранилища большого объема данных, аналитические инструменты и интернет вещей стали доступны, в том числе и по цене, для компаний любого размера». Одним из первых в России решение для страховой телематики, созданное на основе аналитических сервисов и интернета вещей Microsoft Azure IoT Suite, предложил стартап Raxel Telematics. Анализ данных привел к неожиданному выводу: наибольшую угрозу на дороге представляют вовсе не начинающие автомобилисты, как считалось, а те, кто ездит давно, но агрессивно. Именно такие водители становятся причиной 50% аварий. В результате, предложив скидку на полис аккуратным водителям, страховщик может получить существенную выгоду, увеличив доходность в сегменте каско приблизительно на 20%.

Сервис по вкусу

Объективная оценка объема рынка облачных услуг в РФ затруднена в связи с отсутствием согласованной участниками рынка и аналитиками классификации, отмечает господин Василенко. Так, по оценке IDC, совокупный рынок операционных облачных услуг в 2014 году в России составил $336 млн. Это более чем на 38% превышает показатель 2013 года. В дополнение к операционным услугам российские покупатели потратили больше $120 млн на проектные услуги по внедрению облачных решений, отмечает IDC. Результаты 2015 года аналитики обещают опубликовать не раньше сентября нынешнего года.

Компания Odin в 2015 году оценила российский рынок облаков в $1,6 млрд (88 млрд руб.). По данным Orange Business Services, примерно 60% рынка приходится на IaaS (инфраструктура как сервис), около 30% — на SaaS (ПО как сервис), остальное — на PaaS (платформа как сервис) и другие облачные услуги, доля которых незначительна. A J'Son & Partners Consulting оценивает долю SaaS приблизительно в 70%, IaaS — в 30%.

VMware констатирует заметный рост спроса на услуги IaaS в прошлом году — во многом из-за увеличения разрыва в стоимости собственной и облачной инфраструктур. Возможность не покупать свои серверы, а использовать мощности стороннего дата-центра — это первое, за что заказчики полюбили облака, и причина роста их популярности. Odin оценила сегмент IaaS в РФ в 2015 году в 33 млрд руб. Сергей Орлик называет IaaS самым популярным сегментом и ожидает дальнейшего его роста. Госпожа Новицкая объясняет высокие темпы роста в IaaS тем, что при использовании этих услуг клиентам не нужно менять продукты и процессы работы, они могут просто увеличивать мощность и гибкость ИТ-инфраструктуры.

Доля PaaS (платформа как сервис), по словам господина Василенко, в структуре рынка невелика. «PaaS по-прежнему сервис для узкоспециализированных заказчиков, которые точно знают, чего они хотят, и при этом намерены автоматизировать базовые операции»,— отмечает господин Орлик.

Многие провайдеры IaaS инвестировали в создание мощностей еще в докризисный период и индексировали стоимость своих услуг в 2015 году меньшими темпами по сравнению с падением курса рубля, отмечает господин Василенко. «Тем самым выгоды использования IaaS становятся еще более очевидными, особенно на фоне глобального снижения инвестиций в основные средства и падающих ИТ-бюджетов,— говорит он.— Ведь никто не снимает с ИТ-отделов задач поддержания и развития бизнеса, а накапливать технологический долг (то есть работать на старой инфраструктуре, не развивая ее.— „Ъ“) дольше одного-двух лет невозможно».

В 2015 году рынок IaaS в России вырос примерно на 30% в рублевом выражении, полагают в VMware. При этом некоторые партнеры компании, предоставляющие услуги облачной инфраструктуры на основе ее технологий, отметили рост бизнеса в два-три раза. Господин Василенко ожидает, что в 2016 году рынок IaaS вырастет на 20–40%.

«Рынок уже насытился предложениями простого IaaS, поэтому драйвером роста будут выступать дополнительные сервисы. Именно в правильном определении этих сервисов с добавленной ценностью будет заключаться задача сервис-провайдеров»,— уверен Сергей Орлик. По его словам, стремительно набирают популярность сервисы, адаптированные к работе на мобильных устройствах. Например, российский продукт WorksPad, предназначенный для корпоративных заказчиков.

Крупнейшими игроками в сегменте IaaS VMware называет «Ай-Теко», КРОК, «ИТ-Град» и DataLine — своих партнеров по программе vCloud Air Network. Эта программа позволяет сервис-провайдерам арендовать у VMware лицензии на софт, необходимые для предоставления услуг облачной инфраструктуры, и оплачивать их исходя из объема потребленных клиентами услуг. По прогнозам VMware, доля облачных услуг в структуре доходов российских коммерческих дата-центров вырастет с нынешних 10–11% (в среднем по рынку) до 15% в ближайшие два-три года.

Еще один тренд на рынке — дальнейший рост популярности так называемых гибридных облаков. Эта модель позволяет заказчикам постоянно использовать частное облако (собственную облачную инфраструктуру), а в периоды усиленной активности — передавать часть задач в публичные облачные сервисы. Использование гибридных облаков может помочь, например, телеком-операторам справиться с пиковой нагрузкой в праздничные дни без необходимости покупки дополнительных серверов. Возможность быстро перебросить нагрузку на внешние мощности делает инфраструктуру более гибкой и отказоустойчивой.

Гибридные облака — прежде всего выбор крупного бизнеса, говорит Дмитрий Марченко. Они дают заказчикам преимущества обоих подходов: соответствие требованиям внутренних регламентов и оптимизацию расходов при безграничном масштабировании. Согласно исследованию IDC, 67% компаний в мире хотят покупать облачные услуги у одного провайдера.

Компании малого и среднего бизнеса чаще выбирают публичное облако — сервис, размещенный на инфраструктуре «общего пользования», а не выделенной для конкретного заказчика. Как отмечает господин Марченко, ссылаясь на данные TelecomDaily, почти половина опрошенных руководителей российских СМБ-компаний заинтересованы в облачных услугах, а около 40% готовы попробовать публичные облачные сервисы Microsoft — Office 365 и CRM-online. Прежде всего это связано с проблемами функционирования корпоративных систем, которые они регулярно испытывают: 65% из них сталкиваются с системными сбоями, а 35% — с потерей данных.

Дмитрий Марченко также ссылается на исследование Odin, которое показало, что 76% компаний среднего и малого бизнеса, работающих в России, довольны ИТ-услугами от сторонних провайдеров. При этом 30% респондентов главным фактором в выборе облачного решения называют его невысокую стоимость, 25% — быстрый рост бизнеса, 20% — его существенную трансформацию.

Приложения к бизнесу

В сегменте SaaS можно выделить четыре основные группы приложений, говорит господин Орлик. Первая группа — базовые сервисы электронной почты и офисный софт для работы с документами. Это услуги, оказываемые из международных дата-центров, такие как Microsoft Office 365, или развернутые в ЦОДах локальных сервис-провайдеров. Примеры российских облачных офисных сервисов — RusO от «Облакотеки» и «Офис24» от InfoBox.

Вторая группа — облачные хранилища данных корпоративного класса. Облачные сервисы для синхронизации и совместного использования файлов для бизнеса — огромный сегмент мирового рынка. По словам господина Орлика, в этой области российские провайдеры сильно отстали от международных и не создали собственных корпоративных сервисов, подобных популярному американскому Dropbox.

Третья и четвертая группы — это облачные продукты для унифицированных коммуникаций (IP-телефония, конференц-связь) и специализированные корпоративные SaaS-продукты (системы управления проектами, бухгалтерией, CRM, ERP и пр.). На этом поле играют как специализированные компании (например, «Манго-телеком»), так и поставщики полного набора облачных приложений для бизнеса. В этом сегменте у российских облачных провайдеров есть преимущества перед иностранными — в таких системах хранятся персональные данные клиентов и сотрудников. А значит, американский публичный облачный сервис, например, для российских клиентов не подходит.

Облака остаются одним из быстрорастущих сегментов ИТ-рынка. В компании Odin прогнозируют, что в 2018 году российский облачный рынок достигнет 151 млрд руб., то есть будет прибавлять по 20% в год ближайшие три года.

Антон Трошин

«Резервов облаков хватит на год-полтора»

— эксперт —

Облачные услуги для КРОК стратегически важное направление. РУСЛАН ЗАЕДИНОВ, заместитель генерального директора КРОК и руководитель направлений ЦОДов и облачных вычислений, объясняет почему.

ИРИНА БУЖОР

—Как развивается рынок облачных технологий в России?

— То, что происходит на рынке, сложно описать одним словом: мы наблюдаем много разных процессов. Позитивно влияют действия банковских регуляторов и закон о переносе данных. Кроме того, к 2015 году рынок достиг определенной зрелости: расширился спектр услуг, сформировались понятные SLA (Service Level Agreement), заказчики стали лучше понимать преимущества облаков, появились конкурирующее предложение и достаточно развернутый спрос. И тут случился кризис. Одно из его проявлений — изменившийся курс валют.

В последние несколько лет все игроки боролись за клиентов. Благодаря этой конкурентной борьбе появилось понятие справедливой средней цены на облачные услуги, и она в рублях. С тех пор когда создавалась вся инфраструктура существующих ныне облаков, курс доллара взлетел в два с половиной-три раза. При этом заказчики платят в рублях и не согласны фиксировать оплату в валюте.

Сегодняшних резервов инфраструктуры, имеющихся на рынке, хватит еще на год-полтора. Но дальше провайдерам облачных услуг придется покупать новые серверы и системы хранения и расплачиваться за них валютой. Будем ли мы повышать в соответствии с курсом цены на услуги? Это невозможно, иначе потеряем клиентов. Но рынок все же ждут серьезные изменения. И это будет удар ниже пояса для клиентов, среди которых основная масса — средние и небольшие компании. Это означает, что ИТ перестают быть инструментом, который используется для роста бизнеса. Попросту затраты на развитие становятся слишком весомыми.

— Какие существуют варианты решения этой проблемы?

— Диверсификация и оптимизация бизнеса — это ответ и для провайдеров облачных вычислений, и для заказчиков. Облачные провайдеры могут подумать о других услугах, о международной экспансии с целью получения валютной выручки. Если внимательно прочитать контракты с иностранными провайдерами, окажется, что качество их услуг не такое уж высокое.

Заказчикам следует сокращать потребление, но не за счет уменьшения оборотов бизнеса. Например, один из крупных интернет-ритейлеров размещает у нас всю свою инфраструктуру. Когда вы что-то покупаете в его интернет-магазине, на самом деле отправляете этот запрос в наше облако. Бизнес этой торговой сети постоянно растет и потребности в наших услугах — тоже. Но однажды платежи заказчика перестали увеличиваться. ИТ-специалисты клиента поняли, что в ночное время нагрузка на сайт существенно падает, следовательно, можно гибко управлять мощностями, отключая неиспользуемые виртуальные машины. Примеру этой торговой сети могут последовать и другие облачные клиенты: финансовые структуры, разработчики ПО, производственные и логистические компании.

Пока заказчики в основной массе не понимают, на чем можно безопасно экономить, но у них нет выхода: экономическая ситуация этому научит. В том числе с помощью системных интеграторов, которые могут перепроектировать систему, чтобы отказаться от чрезмерных требований (например, далеко не для всех систем нужен повышенный уровень катастрофоустойчивости) и при этом бизнес не пострадал.

— Российский рынок все же еще недостаточно зрелый, если говорить о типах услуг, которые используются. Есть здесь потенциал?

— Действительно, новые услуги для любого провайдера открывают интересные перспективы, пусть на текущий момент они и не кажутся столь завораживающими. Все начинали с голой инфраструктуры в аренду — IaaS. Поверх этого стал постепенно расти SaaS. Мы уже не первый год продвигаем дополнительные сервисы, но даже при всех усилиях они пока приносят не больше 15% от общей выручки с облаков. Теперь мы начинаем продвигать PaaS. Старания огромные, результат пока умеренный. Но ясно, что именно это вторая волна спроса для облаков после IaaS и мы только начали на нее взбираться. Может быть, дальнейшее давление со стороны валюты подтолкнет заказчиков к более сложным облачным услугам.

Многие из предлагаемых нами SaaS-решений строятся на собственных продуктах на базе свободного ПО. Здесь нет валютной нагрузки — мы можем более гибко и адекватно для рынка формировать цену, вместе с тем заказчику становится спокойнее.

— Собираетесь ли зарубеж?

— Внешняя экспансия требует значительной подготовки, но оно того стоит, причем значение выхода на внешнюю среду смогут почувствовать не только отдельные российские игроки, но и весь отечественный ИТ-рынок. Экспансия — процесс «антиимпортозамещения». Идея импортозамещения понятна — поддержать отечественные продукты, чтобы они были способны конкурировать с зарубежными. Но реализуется это в формате «импортозапрещения». Правильно было бы создать российским компаниям условия для зарубежного похода. Там бы им обломали крылья в нормальной конкурентной среде, где есть зрелые игроки, поставили бы синяков, и это было бы отличной закалкой. В тепличных условиях мы не разовьем отечественные ИТ.

Мы не исключаем выхода за рубеж в будущем, но думаем о том, чтобы наше облако могло справиться с ростом нагрузки, когда к российским пользователям присоединятся зарубежные заказчики. Облако мы развиваем с 2009 года, и сегодня это зрелая платформа. Но до сих пор сталкиваемся с тем, что технологические компоненты зарубежных партнеров не готовы к работе с тысячами пользователей. Потихоньку их меняем на собственные решения, которые можем сами контролировать.

Беседовала
Светлана Рагимова

Только нужная информация

Решения ABBYY в области интеллектуальной обработки информации позволяют организациям разных отраслей:

1 вводить документы и данные в информационные системы предприятий

2 анализировать информацию и извлекать важные факты

3 осуществлять семантическую классификацию и поиск информации в корпоративных информационных системах и внешних источниках

Повышайте конкурентоспособность, сокращайте затраты на обработку информации, оптимизируйте бизнес-процессы!

www.ABBYY.ru/solutions/

© 2016 ABBYY. Все права защищены. ABBYY является зарегистрированным товарным знаком или товарным знаком ABBYY Software Ltd.

ABBYY®

реклама

«Достичь успеха без кооперации невозможно»

— электроника —

«Ростех» поддерживает в нынешнем году конференцию «Цифровая индустрия промышленной России» (ЦИПР), которая пройдет в июне в «Иннополисе». По словам ВАСИЛИЯ БРОВКО, директора департамента коммуникаций и стратегических исследований «Ростеха», зарождающиеся «умные» рынки — приоритет для госкорпорации.

ГОСКОРПОРАЦИЯ «РОСТЕХ»

— Можно ли сказать, что российские компании и госпредприятия созрели для того, чтобы начать взаимодействие в рамках зарождающейся цифровой экономики?

— Да, тема обсуждается давно, но именно в этом и в конце прошлого года дискуссия перешла на новый уровень. Пришло понимание того, что цифровизация экономики — это не только инвестиции в ИКТ-инфраструктуру, необходимо комплексное взаимодействие всех элементов для создания цифровой экосистемы на национальном уровне. Наиболее значимые экономики мира вступают в период, когда промышленность и информационные технологии становятся единой сферой деятельности и такой же жизненно необходимой отраслью, как сельское хозяйство в предыдущие тысячелетия. Для разработок решений в области «умных» фабрик, безопасного города, интернета вещей, промышленной робототехники необходимы альянсы. Так, например, Россия — один из потенциальных рынков для промышленной робототехники. Сервисную робототехнику ожидает самый стремительный рост за счет потенциала ее применения во многих секторах экономики. Мировой объем рынка сервисной робототехники уже сегодня оценивается в $3,3 млрд. С учетом трат на исследования, ПО и военные расходы объем рынка можно оценить в $17,6 млрд. Лидерами отрасли сегодня являются США, Западная Европа, Япония. Пока отрасль находится в стадии формирования, Россия имеет все шансы развить данный сегмент робототехники и обеспечить себе значительные доли в этом рынке. К счастью задел в данной области в военной сфере очень неплохой и позволяет рассчитывать на стремительный рост. И это не единственный пример. Однако достичь успеха без кооперации невозможно.

— Что необходимо для создания цифровой экономики?

— Основой цифровой экономики являются в первую очередь современная компонентная база, разработка программного обеспечения и платформ, в том числе разработка прикладного ПО для бизнеса и массового потребителя (например, для «умных» домов). Цифровизация не может происходить в отрыве от отраслей, и здесь мы говорим о концепции «индустрии 4.0». «Умные» фабрики — один из ключевых элементов четвертой промышленной революции, подразумевающий комплекс мер по автоматизации производства, а также переход к комплексным решениям проектирования и управления жизненным циклом продукции. Это означает качественно новый уровень взаимодействия предприятий, задействованных в создании любых продуктов, интеграцию, обмен данными, оптимизацию логистики, повышение скорости производства и пр. Ну и сами продукты должны становиться «умными» (концепция Smart Connected Products): от станков на заводах и медицинского оборудования до чайников и стиральных машин в домах конечного потребителя.

— Какими будут этапы цифровой революции?

— В ближайшее десятилетие сможет сформироваться рынок решений для конечного потребителя на основе робототехники. Мы увидим новые открытия в биоэнергетике, в области сельскохозяйственных и промышленных биотехнологий. Производство части товаров может быть заменено технологиями 3D-печати. Вероятно, применение в гражданском секторе в полувековой перспективе получит беспилотный транспорт.

К 2025 году суперкомпьютеры смогут достичь эксафлопной производительности. Развитие данных технологий вызовет ожидаемый скачок во всех областях науки и промышленности за счет совершенно новых возможностей в обработке и анализе сверхмассивов данных. Считаю, что уже в ближайшее десятилетие мы сможем наблюдать бум цифровизации и в России и прорывных научных открытий на стыке науки и ИТ.

— Какую роль берет на себя в этом контексте «Ростех»?

— В соответствии со стратегией в десятилетней перспективе для «Ростеха» приоритетен выход на быстрорастущие «умные» рынки. «Ростех» является крупнейшей электронной компанией в России, в госкорпорации сосредоточены предприятия, специализирующиеся в области электронной компонентной базы и СВЧ-техники, вакуумных технологий, систем электрогенерации, тепловизионного оборудования, оптоэлектронных систем, систем криптозащиты, шифрования, защищенной связи, промышленного дизайна, включая дизайн микроэлектроники и многое другое. Наша задача — создание технологий и устройств на стыке отраслей и областей знания. Радиоэлектронные технологии могут быть использованы в медицине. При этом медицинские разработки — в телекоммуникационной или оборонной сферах. То есть такие кросстехнологические решения могут быть очень интересны для российских и международных рынков. Вдобавок к этому — трансферт изобретений из оборонной сферы в гражданскую и наоборот. Тут масса возможностей для технологического прорыва путем взаимовыгодных партнерств.

— Приведите примеры успешного применения таких инновационных подходов.

— На сегодняшний день порядка трети производств имеют системы производственной логистики, межцехового и внутрицехового планирования производственных заказов, контроля выпускаемой продукции. Автоматизация производств набирает обороты. В 2015 году мы провели ИТ-аудит всех холдинговых компаний, утвердили техническую политику госкорпорации в сфере ПО и вычислительной техники, стали внедрять системы на основе Enterprise Resource Planning (ERP), так как для производственных компаний «Ростеха» внедрение передовых технологий планирования играет ключевую роль.

Системы контроля производственных процессов, управления станочным парком, взаимодействия со смежными производствами и поставщиками компонентов, мониторинг качества выпускаемой продукции и поставляемых компонентов — все это позволит нарастить эффективность по ключевым показателям и повысить выработку на одного сотрудника.

В холдинге «Вертолеты России» развертывается масштабируемая система планирования и мониторинга производственных заказов, которая позволит оптимизировать организационно-производственные процессы по выпуску вертолетов.

— Чего вы ожидаете от ЦИПР?

— В «Иннополисе» соберутся производители и военной, и гражданской продукции. В фокусе обсуждений — применение электронной компонентной базы и современных ИТ в промышленности и формирование форсайта до 2035 года.

В текущей ситуации важно выстраивать взаимодействие с разработчиками, стимулировать их к созданию решений под конкретные запросы производств, а не только предлагать готовые и апробированные рынком продукты. Нужна благодатная почва для общения. Именно поэтому руководство госкорпорации «Ростех» выступило инициатором проведения конференции «Цифровая индустрия промышленной России». Мы видим, что синергия между производителями электронной компонентной базы, микроэлектроники, оборудования и софта пока недостаточна — пришло время такой «исторической» встречи, чтобы взаимодействие промышленности и ИТ действительно стало основой той цифровой экосистемы, о которой я говорил ранее.

Если по итогам таких встреч и дискуссий будет выработан план по цифровизации производств, определены приоритетные проекты и инициативы, скоординированы действия исполнительных органов власти, научных институтов и всех субъектов отрасли, то наша задумка удалась. Это ежегодное мероприятие станет такой контрольной точкой, где можно будет увидеть результаты работы за прошедший год, где «дорожная карта» развития цифровой экономики будет обогащаться и дополняться новыми идеями.

Интервью взяла
Мария Анастасьева

Установление робототорговли

О необходимости цифровой трансформации бизнеса говорят по меньшей мере три-пять лет, но 2016 год становится началом массовой реализации такого подхода, в том числе в России. В нынешнем году тему поднимают под разными углами на самых разных конференциях, организуют новые. Цифровое предприятие — что это за явление и как его построить?

— тенденция —

В нынешнем году организаторы известной российской конференции Docflow (что переводится примерно «Поток документов») внезапно переименовали ее в Digital Enterprise («Цифровое предприятие»). 20 лет проект существовал как площадка для обсуждения вопросов автоматизации управления и электронного документооборота, на 21-м году концепция изменилась, и в апреле на конференции будут подниматься новые темы: стратегии, технологии, практики управления цифровым предприятием. Анна Щепилова, руководитель проекта Docflow, объясняет: «Технологии и рынок вместе с ними развиваются, и, общаясь с заказчиками и активными игроками рынка, мы пришли к тому, что все актуальнее обсуждать опыт не только в рамках одной темы, а смотреть шире. Новые интересные возможности для бизнеса лежат на стыке решений класса ECM, Capture, BPM, BI, интеллектуальной обработки информации и других. Поскольку цель проекта Docflow — содействие развитию рынка, флагманское мероприятие должно не просто отражать текущий спрос и проекты на рынке, а готовить заказчиков к новым трендам, таким как, например, цифровая трансформация бизнеса».

Теми же соображениями руководствовались и организаторы конференции «Цифровая индустрия промышленной России», которая пройдет при поддержке «Ростеха» в июне в «Иннополисе». Тренд затронул и отраслевые ассоциации. Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи» и член правления АПКИТ (Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий), комментирует: «Мы видим, что тренд в сторону цифровой экономики стал вовлекать в себя компании, которые раньше никогда не играли на поле ИТ. Понятие ИТ-индустрии расширяется. Теперь следует говорить о цифровой экономике и ее участниках. В том числе, на мой взгляд, необходимо расширять число членов АПКИТ, вовлекать в ассоциацию также не ИТ-компании». На конференции АПКИТ в апреле планируется дискуссия на эту тему. Господин Яппаров добавляет: «Я лично смотрю на это с большим энтузиазмом. Считаю, что рынок сильно меняется и нам нужно следовать за ним. Мы уже не просто айтишники, ИТ — драйвер экономики, которая становится цифровой».

Не простое, а цифровое

Аналитики Gartner, IDC и Forrester в своих прогнозах на 2016 год и дальше делают акцент на цифровой трансформации. Денис Реймер, вице-президент группы компаний ЛАНИТ по цифровой трансформации, председатель совета директоров компании CleverDATA, призывает определиться с терминологией. По его словам, большинство опросов по всему миру показывают: руководители по-разному понимают словосочетание «цифровой бизнес». «Для меня это новая модель ведения бизнеса за счет умения связать физический мир с цифровыми технологиями»,— говорит господин Реймер.

В стратегии ГК «АйТи» цифровое предприятие — одна из основных концепций, на которые делается ставка. В рамках этой концепции специалисты компании объясняют, есть ли жизнь после ERP. «Следующий виток развития — это цифровое предприятие, которое полностью построено на оцифрованных данных и оцифрованных процессах. К ERP нужно добавлять ECM, BPM, аналитику и вводить правило отсутствия нецифровых данных вообще. В таком предприятии ERP обеспечивает лишь около 30% функций»,— объясняет Тагир Яппаров.

Анна Щепилова добавляет: «Цифровая организация использует информационные технологии в качестве конкурентного преимущества в своих внутренних и внешних процессах. Такой бизнес внедряет технологии для создания новых услуг, повышения производительности, поддержки маркетинга и продаж. То есть, если кратко, это компания, которая так наладила за счет ИТ свои внутренние процессы и взаимодействие с клиентом, что ее продукт начинает создавать для потребителя новый, удобный опыт, граничащий с wow-эффектом. Можно обобщить, таким образом, три сферы, которые должны трансформироваться в организации: внутренняя оптимизация, аналитика и клиентский сервис». Для каких-то компаний, по ее словам, это будет означать использование интернета вещей или «умных» цепочек поставок. Чаще всего неотъемлемой компонентой цифровой трансформации становятся анализ и обработка данных в режиме, приближенном к реальному времени.

Вадим Пестун, управляющий директор Accenture в России, утверждает, что цифровая революция связана с несколькими темами: большие данные, прогнозная аналитика и облака. По его словам, прогнозная аналитика, позволяющая делать правильные выводы, строить обоснованные планы, невозможна без обработки больших объемов данных. Это требует обширных вычислительных мощностей, которые экономически оправданно потреблять из облака. Вадим Пестун отмечает, что сейчас происходят кардинальные изменения на рынке, касающиеся того, кто и как предоставляет данные услуги, рождаются новые альянсы. К примеру, Accenture совместно с Microsoft построили облако Accenture insight, способное получать информацию от клиентов в режиме реального времени с серверов обработки данных и помогать принимать решения, например вырабатывать программу оптимального использования водопроводной сети Лондона. Аналогичное решение работает для компании, управляющей несколькими портами, которые были превращены в автоматизированные. Для производителя лифтов создали систему мониторинга их состояния, чтобы планировать ремонтные работы. В горнодобывающей отрасли у нескольких компаний по такой модели ведется наблюдение за оборудованием.

Кто в лидерах

Аналитики IDC предсказывают, что доля предприятий, проводящих цифровую трансформацию, увеличится с 22% в 2015 году до 50% к 2020 году. В Gartner уверены, что уже в 2025 году все компании станут цифровыми. Согласно Forrester, сейчас всего 27% компаний в мире сформировали полноценную стратегию цифровизации бизнеса. Gartner утверждает, что 125 тыс. крупных организаций реализуют инициативы в этом направлении, а главы этих компаний ожидают, что их «цифровая выручка» вырастет более чем на 80% к 2020 году.

Вадим Пестун отмечает, что цифровая революция происходит не в каком-то конкретном сегменте экономики. Происходит межотраслевая конвергенция: банков с телекомом, телекома с производственными компаниями, не остаются в стороне и социальные сети. «У Accenture в Испании есть забавный проект — „цифровая метла“,— рассказывает господин Пестун.— Идея проста: дворник метет улицу метлой с акселерометром, который меряет скорость чистки улицы и соединен по Bluetooth с мобильным устройством в кармане. Городские службы получают информацию о плотности дворников на улицах, их активности. Для дополнения картины используются социальные сети, в которых горожан приглашают оставлять отзывы о чистоте улиц. Наиболее активные граждане получают бонусы и купоны на скидки от ритейлеров».

Полностью цифровым бизнесом можно назвать первый в мире «отель-робот» в Японии, обслуживаемый исключительно роботами. Есть уже и банки, автоматически анализирующие кредитную историю человека на основе семантических технологий. По словам Анны Щепиловой, наиболее продвинут цифровой подход в финансовом секторе, рознице и телекоммуникациях: в этих сферах рост бизнеса зависит от качества работы с клиентами, а обеспечить его сегодня сложно без информационных технологий и налаженных операционных процессов. В этом же направлении следуют крупные промышленные холдинги, инвестирующие в развитие производительности за счет ИТ.

В России, говоря о компаниях, движущихся по пути цифровой трансформации, часто называют Сбербанк, Альфа-банк, МТС, «Сургутнефтегаз» и другие. Причем, по словам госпожи Щепиловой, не самые крупные предприятия могут быть более технологичными, чем лидеры. Есть интересные примеры и в самой ИТ-отрасли. К примеру, «Яндекс» использует свое решение Data Factory для анализа поведенческих паттернов сотрудников инжиниринговых компаний, имея доступ к статистике, к движению мышки пользователей. Они могут с высокой степенью точности предсказать, когда человек решит увольняться.

Денис Реймер приводит классический пример «цифрового бизнеса» — это Uber и его локальные конкуренты, сервисы доставки товаров и услуг в онлайн-режиме, персонализированные сервисы по обучению и многие другие. По его словам, пока в РФ нет ни одной компании, которая бы полностью трансформировалась из «аналоговой» в «цифровую», но и в мире таких «идеальных» преобразований не существует. «Компании, которые сегодня начинают бизнес с нуля, в первую очередь выстраивают модель вокруг цифровых технологий. В этом плане им намного легче, чем „носорогам“, долгие годы вытаптывающим рынок под свои правила». Популярный пример новой компании, построенной на «цифре» в России,— Тинькофф-банк.

По мнению Тагира Яппарова, российским компаниям еще очень далеко до того уровня, когда их можно было бы назвать цифровыми предприятиями. «Если зайти в любой офис, там кто-то бегает с бумажками по коридору. Этого вообще не должно быть: все должно быть автоматизировано и структурировано, все документы в электронном виде. Должна быть интеграция не на уровне данных, как мы привыкли, а на уровне процессов. Именно процесс становится интегрирующим элементом между разными информационными системами. Сегодня большинство компаний автоматизированы „кусочно“ — приходится распечатывать документ, подписывать его, бежать к другой системе, там вносить его в базу,— объясняет он.— Если построить единое хранилище документов, автоматизировать процессы в BPM, то на порядок снижаются количество участников бизнес-процессов, временные затраты, количество ошибок». По словам Тагира Яппарова, сегодня появились решения, позволяющие сделать набросок процесса и сразу же получить прототип программного решения. Его нужно затем дорабатывать, но это занимает дни и недели, а не месяцы, а прототипы могут создавать даже неспециалисты.

Светлана Рагимова

информационные технологии

Прошлись по списку

— регулирование —

с15

«Платить за мертвые опции и раскрученный бренд нет смысла,— утверждает Андрей Свириденко, предправления компании Spirit.— Баланс функционала, качества, надежности, совокупной цены владения продуктом и его поддержки — это те критерии, которые должны быть оценены перед принятием решения о покупке. Проблема в том, что многие государственные заказчики не привыкли подходить к этому вопросу объективно — они просто закупали иностранные бренды, по принципу „чем дороже — тем лучше“. При этом российские вендоры предлагают экономически более выгодные решения. Настало время менять сознание заказчиков и методы оценки и делать выбор по критерию цена-качество, чтобы было больше рынка и меньше монополизма».

Западные вендоры со своей стороны тему реестра открыто не комментируют. Однако к новым условиям работы адаптируются. Параллельно множатся оживляющие рынок слухи. То о распространяемой по интеграторам и клиентам записке от Oracle с анализом недостатков СУБД PostgreSQL по сравнению с продуктами этого американского гиганта, поясняющей, почему российская система не может считаться аналогом американской. То о стремлении Microsoft изучить «МойОфис» и об усилении бдительности «Новых облачных технологий», разработчика этого российского пакета, с подозрением воспринимающего входящие запросы о продукте, чтобы не пропустить конкурентную разведку.

При этом в Axoft, занимающемся дистрибуцией и «МойОфис», и Office 365, отмечают, что это разные решения для разных покупателей. «Те заказчики, которые должны выполнять требование об импортозамещении, выберут „МойОфис“. Остальные, у кого нет привязки к реестру, будут в большей степени тяготеть к Microsoft,— поясняет Михаил Прибочий.— В последующие два-три года мы ожидаем ежегодный прирост количества рабочих мест Office 365 на уровне 50–60%. Продажи „МойОфис“ на первом этапе будут скорее скачкообразными: два-три крупных реализованных проекта могут привести к взрывному росту». По результатам опроса 780 интеграторов и реселлеров ПО, проведенного Axoft в начале года, «МойОфис», Office 365 и «1С в Облаке» вошли в тройку потенциально наиболее интересных для их заказчиков облачных решений.

Конкуренция продолжается

Заказчиков рыночные слухи интересуют мало, а в отношении всего происходящего они занимают прагматичную позицию. Всем нужны подтвержденная рабочая функциональность и истории успешных внедрений. Реестр должен позиционироваться как список апробированных решений, имеющих не только продуктовую составляющую, но и стандартные, отработанные кейсы, считают в «Технософте». «Очевидна также потребность накопления и представления в реестре независимых оценок качества каждого продукта и процесса его внедрения»,— замечает Сергей Строганов.

«Было бы удобно иметь доступ к контактным данным представителей компаний, уже внедривших то или иное решение. Это позволило бы получать актуальные сведения о возможных осложнениях при интеграции и проецировать полученную информацию на свою ситуацию,— замечает Ксения Пономарева, директор по ИТ оператора „Дом.ru“ („ЭР-Телеком“).— Этот вопрос все более актуален, поскольку компания может вернуть инвестиции в продукт только после комплексной интеграции с уже существующими системами».

Реестр ориентирован на госорганизации и госкомпании, однако в идеале должен принести выгоду всем — если российские разработчики, получающие доступ к новым клиентам (и их бюджетам), будут развивать свои решения, постоянно повышая качество, но удерживая более низкую цену. Это поможет решать задачи оптимизации и пережить кризис заказчикам из разных отраслей. Однако пока ситуация далека от идеальной.

«Наличие реестра упрощает поиск альтернативных вариантов, но в текущем функционале классификаций и описаний не позволяет найти и идентифицировать их все. Мы за дальнейшее развитие инициативы и ее трансформацию в некую экосистему портала и поисковых сервисов (как автоматизированных, так и выполняемых экспертами) до уровня, соизмеримого с развитостью экосистемы патентов и патентного поиска»,— говорит Кирилл Меньшов, вице-президент, директор по ИТ банка «Открытие».

Евгений Сударкин, генеральный директор Prof-IT Group (Sollers), убежден, что реестр — достаточно эффективная мера, но оставляет широкое пространство для маневра и множество нерешенных вопросов: «Как будут регулировать заказные разработки? Исполнитель может писать программу на любой удобной ему платформе, в том числе иностранного производителя, по индивидуальному соглашению. Государственная инициатива пока не дает возможности еще на этапе конкурса отследить, на основе какого исходного продукта планируется создавать ту или иную информационную систему. Это останется на совести разработчика и заказчика».

Сергей Строганов рассказывает, как облегчить работу с реестром. «Нужно дополнительно обеспечить легкую сопоставимость между набором требований заказчика, сформированным во время закупочной процедуры, и перечнем возможностей продуктов, помещенных в реестр,— отмечает он.— Нет пока возможности собрать по-настоящему комплексное решение, удовлетворяющее любую потребность (неполон спектр). И потребности конкретного заказчика тоже неочевидны (нет стандартизации). Появление со стороны регулятора набора типовых архитектурных схем для комплексной автоматизации предприятий разных отраслей существенно облегчит выбор конечного заказчика. А система оценок качества однотипных продуктов даст и заказчикам, и поставщикам механизм постоянного совершенствования».

Списком интересуются не только госзаказчики, частные компании также видят в нем полезный инструмент оптимизации затрат на ИТ. В ВТБ считают, что реестр может стать более востребованным при появлении в нем таких базовых элементов, как российская платформа виртуализации операционных систем (аналог VMWareESXi). В пресс-службе группы ВТБ подтверждают, что «Банк Москвы» использует в работе отечественные продукты, включенные в реестр (в том числе ABBYY Fine Reader и ABBYY Lingvo).

Банк «Открытие» в обязательном порядке проверяет реестр на наличие подходящих решений. «Параллельно ИТ-департамент банка реализует долгосрочную программу повышения эффективности, в рамках которой принимаются решения о замене прикладных или инфраструктурных решений, имеющих высокие показатели TCO (затраты на обслуживание). Чаще всего замена осуществляется либо на свободное ПО, либо на более дешевые коммерческие аналоги. Рост курса и, как следствие, стоимости владения импортными решениями существенно повышает шансы российского ПО из реестра»,— делится Кирилл Меньшов.

«Дом.ru» тоже активно использует продукты из реестра. «На своем опыте убедились: отечественные информационные системы зачастую не только не уступают зарубежному ПО, но и во многом превосходят их функциональные возможности для решения бизнес-задач»,— рассказывает Ксения Пономарева.

Регулярно использует программное обеспечение, включенное в реестр, и МТТ, в том числе это продукты ABBYY, «1С», «Консультант Плюс», Naumen, RPServer или СБИС+. «В случае когда МТТ необходимо обеспечить какие-либо государственные нужды или реализовать решение для госструктур, компания пользуется реестром для поиска наиболее подходящих инструментов,— поясняет Олег Балихин, директор департамента информационных систем МТТ.— Если необходимое ПО отсутствует в реестре, то компания анализирует рынок и подбирает соответствующий аналог. В реестре мы регулярно обнаруживаем то ПО, которое МТТ уже ранее выбрало для использования в компании».

Компания Prof-IT Group изначально включала в портфель решения «1С». «Остальные продукты реестра также интересны,— подтверждает Евгений Сударкин.— Тем более что заинтересованность в приобретении российского ПО проявляется и за пределами страны. Недавно на референс-площадку УАЗ приезжали представители китайской автомобилестроительной компании Geely и белорусского машиностроительного предприятия „Белджи“. Им нужны комплексные системы. А нам есть что показать: владение российским ПО становится выгоднее день ото дня, а по эффективности оно не уступает аналогам».

Миграции на PostgreSQL за год возросли, отмечает Иван Панченко, но точную оценку дать сложно, так как продукт распространяется свободно и многие миграции происходят «взакрытую». В частности, их подтверждали в Пенсионном фонде и правительстве Московской области. О том, что это планируется, сообщали «Роснефть», «Ростелеком», многие банки и торговые сети. О миграции своих продуктов или разработке новых на СУБД PostgreSQL заявили ЛАНИТ, «Диасофт», ФОРС, «Барс» и др. Использование PostgreSQL растет и в сегменте СМБ — во многом благодаря способности продуктов «1С» легко на нее переключаться, по словам Ивана Панченко. Само решение активно развивается: за год командой была выпущена Postgres Pro (российская версия СУБД), разработчики повысили эффективность секционирования таблиц, разработали менеджер распределенных трансакций, сделали оптимизацию для многоядерных серверов, поработали над подсистемой защиты информации.

«Российские компании должны наконец избавиться от стереотипных представлений о том, что отечественное ПО не способно обеспечить требуемый уровень качества и функционала. При сравнении российских разработок и зарубежного ПО не стоит искать стопроцентного совпадения. Импортные продукты более зрелые, но и более дорогие, в производство и маркетинг таких решений часто вложены десятилетия труда тысяч программистов и миллиарды долларов. Российские продукты обычно моложе, гораздо бюджетнее и компактнее,— резюмирует Андрей Свириденко.— Нужно сформировать привычку покупать российское, в чем значительную роль должны играть меры господдержки, которые помогут нам вырастить собственных мировых лидеров».

Мария Попова

ЦИФРОВАЯ ИНДУСТРИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ РОССИИ — 2016

«ЦИПР-2016» — центральное деловое событие в России, посвященное вопросу обеспечения глобального технологического развития российской промышленности.

Форум поддерживается Минпромторгом РФ и Минкомсвязи РФ, стратегическим партнёром выступает госкорпорация «Ростех».

ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Перспективы практического применения технологии искусственного интеллекта;
- Автономные и роботизированные мобильные комплексы;
- Подготовка кадров;
- Телеком;
- Системы автоматизации производства;
- Промышленная робототехника;
- Перспективные технологии суперкомпьютерных вычислений;
- Венчурные инвестиции в ИТ и робототехнику.

ПОЧЁТНЫЕ ГОСТИ:

СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ ЧЕМЕЗОВ
Генеральный директор госкорпорации «Ростех»

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ КУЛИКОВ
Исполнительный директор госкорпорации «Ростех»

ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ МАНТУРОВ
Министр промышленности и торговли РФ

АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ ЯКУНИН
Генеральный директор Объединённой приборостроительной корпорации

РУСТАМ НУРГАЛИЕВИЧ МИННИХАНОВ
Президент Республики Татарстан

ИГОРЬ ИЛЬИЧ КОЗЛОВ
Генеральный директор АО «Российская электроника»

НИКОЛАЙ АНАТОЛЬЕВИЧ НИКИФОРОВ
Министр связи и массовых коммуникаций РФ

КИРИЛЛ ВИКТОРОВИЧ ВАРЛАМОВ
Генеральный директор Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ)

Программа конференции и условия участия опубликованы на сайте www.cipr.ru.
По вопросам делегатского и спонсорского участия: 8 800 250-20-87.

МИНПРОМТОРГ РОССИИ · Ростех · МИНКОМСВЯЗЬ РОССИИ · innopolis

«Я не считаю, что российские компании в числе догоняющих»

— участник рынка —

с13

— Главное изменение, которое произошло в нашей стратегии с середины 2000-х,— ориентированность на мировой рынок. Раньше мы стремились конкурировать с западными поставщиками за счет более глубокого знания российской специфики. Поэтому выпустили свой продукт для кадрового учета, для электронных госуслуг, электронного документооборота. И мы не стремились продавать эти продукты нигде, кроме РФ и СНГ. Но к 2005–2006 годам мы поняли, что российский ИТ-рынок слишком мал: всего около 1% от мирового. Приняли решение инвестировать только в те разработки, которые потенциально могут быть востребованы за рубежом.

— Если говорить об интернете вещей, подключенных автомобилях и прочих новых направлениях, Россия здесь уже в роли догоняющего. Отечественным компаниям остается лишь заниматься прикладным ПО: ниша платформ и экосистем уже закрыта.

— Я не считаю, что российские компании в числе догоняющих. Например, у нас есть продукт «ПСС.Платформа», который мы используем для разработки приложений, управляющих двухуровневыми сетями интернета вещей. Платформа позволяет очень быстро выпускать приложения для сетей, состоящих из любых устройств, которые управляются через узлы, в свою очередь объединенные в сеть. К примеру, это может быть сеть датчиков освещения: на тысячу таких датчиков может приходиться один узел управления. Если светильников 100 тыс., то необходимо уметь управлять сотней узлов и мониторить состояние всех элементов.

Интернет вещей подразумевает, что конечные устройства получают больше «мозгов», то есть программы, которые на них устанавливаются, становятся «умнее». С помощью нашей платформы можно быстро запрограммировать логику конечных устройств и узлов, прописать правила их функционирования и взаимодействия между собой, сценарии управления узлами и мониторинга состояния объектов. Сфер применения этой архитектуры огромное множество: уличное освещение, терминалы оплаты на городском транспорте, системы мониторинга экологической обстановки, решения для управления «умным» офисом, отелем, инфраструктурой и так далее.

— Это решение востребовано иностранными заказчиками?

— У нас уже есть хороший рынок в РФ и соседних странах — например, ведутся проекты в Казахстане. Начались первые переговоры в Европе, где мы сверхконкурентны по цене, хотя российское происхождение и является некоторым препятствием. Есть первый муниципальный проект вне РФ, где нас всерьез рассматривают как одного из потенциальных поставщиков. Рынок активно развивается, и я пока не вижу здесь жесткой конкуренции. Поставщиков много, но сложившихся лидеров пока еще нет. Именно в таких инновационных сферах есть шанс у российских игроков. Если посмотреть на историю наших самых успешных ИТ-компаний, они поднимали бизнес именно в новых, зарождающихся сегментах. Пока еще есть возможность встроиться в экосистему, стать полноценным, конкурентным игроком.

К примеру, мы сотрудничаем с Cisco: предлагаем свою платформу для управления «умными» лампами Phillips. Мы их партнер по поставке программных решений для управления светильниками «с интеллектом». Им выгодно работать с нами, потому что сегодня их собственное решение стало дорогим для многих клиентов. А без софта для управления светильники бесполезны — их не будут покупать. Наша задача сейчас — создать как можно больше таких партнерств, встроиться в экосистему. И скорость здесь один из решающих факторов.

— Интернет вещей и подобные решения на базе стандартных открытых протоколов, несмотря на все преимущества, повышают риски для информационной безопасности. Как с этим быть?

— Да, это главная тема дискуссий, которые ведутся вокруг интернета вещей. Рисков действительно возникает много. В электросетях, организованных по типу Smart Grids («интеллектуальные» электрические сети), каждый потребитель энергии становится также и потенциальным поставщиком. Концепция подразумевает активное использование восполняемых источников энергии частными лицами и компаниями. К примеру, у человека установлена солнечная батарея на крыше, которая компенсирует часть его энергозатрат. Когда он уедет в отпуск, то генерируемая его крышей энергия может поставляться в общую электросеть. Балансировать нагрузки в такой сети становится на порядок сложнее — злоумышленники получают возможность за счет наличия этой обратной связи перегрузить сеть и вызвать коллапс. Любая система, в которой есть функция дистанционного управления, по умолчанию становится уязвимой. Мы все помним историю хакерской атаки на атомную электростанцию в Иране, примеры того, как перехватывают управление «умным» автомобилем.

В сфере защиты от таких угроз уже ведется активная работа, в том числе российскими компаниями. Мы как поставщик платформы можем опираться только на существующие технологии безопасности. Это сложная специализированная задача, которую можно решать только в кооперации с партнером, занимающимся ей профессионально.

Сейчас сфера интернета вещей только зарождается, поэтому вопросы защиты не являются ключевыми: попросту решения еще недостаточно широко распространены. Но в ближайшие годы мы станем свидетелями громких инцидентов, что подтолкнет и потребителей к использованию средств защиты, и разработчиков к их созданию.

— Закрытые экосистемы более безопасны и удобны — корпоративные потребители, вероятно, в области IoT предпочтут такого рода решения. Но здесь у российских разработчиков мало шансов, то есть все-таки им остается роль поставщиков прикладных программ под эти экосистемы…

— Это привлекательная перспектива, и понятно, почему все об этом говорят. Но пока ни разу никто из российских разработчиков ПО не стал законодателем мод ни в одном продуктовом сегменте. Нужно признать, что первые роли в ближайшие 10–15 лет недоступны для отечественных компаний. Но я бы не стал недооценивать рынок прикладных программ.

Примерно для двух десятков российских производителей ПО выручка в $100 млн в год — пройденный этап. Следующий уровень, куда следует стремиться,— выручка в $1 млрд. Всего несколько сотен игроков в мире достигли таких оборотов, и в этот закрытый клуб могут в ближайшие годы войти несколько российских ИТ-компаний. Как раз создание прикладной платформы, решений для конкретных практических бизнес-задач может дать нужный рост выручки. При условии, что эти продукты будут конкурентными за рубежом. Миллиардных компаний, выпускающих прикладное ПО, в мире много, это работающий сценарий. Так что не стоит пренебрегать данным сегментом: здесь российские разработчики могут создать масштабный бизнес.

Строить собственную глобальную экосистему очень сложно. Нужно иметь плотное взаимодействие с уже сложившейся отраслевой экосистемой, состоящей из производителей «железа», компонентов, клиентского оборудования, участвовать в формировании стандартов. Здесь уже альянсы сложились. По этой причине российский дистрибутив Linux не может стать популярным на глобальном уровне. Потому что для всех распространенных дистрибутивов одним из главных контрибьюторов была компания Intel, которая разработала программу верификации платформ, чтобы поддержать различные ОС и расширить свое влияние. Это партнерство очень важно, ведь, чтобы выпустить промышленный дистрибутив, он должен быть оптимизирован под конкретный чипсет, интеграция с «железом» — ключевой фактор успеха. Российские поставщики пока не в числе тех, с кем Intel готова плотно взаимодействовать.

Но это не должно стать абсолютным препятствием. Мы прошли подобный путь со своим мобильным приложением WorksPad. Интегрировали его со всеми распространенными MDM-платформами (Mobile Device Management — система для управления мобильными устройствами), кроме лидирующей — MobileIron. Два года пытались с ними договориться, они нас игнорировали. Мы теряли клиентов из-за этого, так как многие работают на этой платформе. Но продолжали стучаться в их двери, получали освещение в СМИ, демонстрировали отзывы клиентов, интегрировали приложение со всеми их конкурентами. В итоге эта крепость пала, и они даже планируют нас продвигать среди своих потребителей.

Беседовала Светлана Рагимова

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Мария Комарова** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Светлана Рагимова** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301