CNews Analytics

ИТОГИ 2003

Рынок информационных технологий: время контрастов

Спецвыпуск

ФОРУМ БИЗНЕС it

www.forumit.ru

БОРЛАС
инфо бизнес консалтинг

ОПЫТ · ОТВЕТСТВЕННОСТЬ · РЕЗУЛЬТАТ

Консалтинг: Стратегия развития и оценка эффективности в области информационных технологий

Инфраструктура: Sun, IBM, Cisco, APC

Оперативное управление и планирование: Oracle E-Business Suite, AC+

Системы принятия решений: КАИСА, OFA, Oracle BIS

Безопасность: VPN, eToken

115280, Москва, ул. Мастеркова, 4, тел.: 232-36-53, 232-36-52, www.borlas.ru

Счастье пустоты

Год тотального успеха. ИТ-компании стремительно заполняют своими услугами и товарами вакуум отечественного рынка. Столь внушительные темпы роста потребления информационных технологий в России не были заложены в планы ни одной иностранной компании. По некоторым группам товаров у нас периодически наблюдается дефицит. Можно радоваться, но делать это нужно быстро и в полную грудь, так как уже довольно скоро кислород для развития придется добывать с гораздо большим трудом.

Уже в 2003 г. на рынке управленческого ПО давление на российских разработчиков со стороны иностранных поставщиков трансформировалось из жесткой конкуренции в настоящий прессинг. Беззаботность компаний в других сегментах представляется весьма напрасной. Отечественные предприятия в большинстве сегментов ИТ-рынка пока не могут конкурировать на равных с иностранцами в маркетинге и увеличивают рост продаж преимущественно за счет ценового фактора или административного ресурса, уникальности налогового учета или — пока — беспредельной емкости спроса.

Благо, «запас пустоты» на рынке компьютеров, сетевого оборудования, не говоря уже о программном обеспечении, еще весьма значителен. На чувство собственного величия еще есть время. Может быть, правительство даже успеет озаботиться созданием политики развития отрасли информационных технологий. Может быть, повзрослеют компании, гордо заявляющие сегодня, что им не нужен маркетинг, так как их решения «хорошо известны». Может быть, флагманам индустрии ИКТ хватит духу не продаться транснациональным гигантам. Может быть...

Максим Казак, CNews Analytics

Надежда Одинцова

Год концепций

Сергей Шалманов
CNews Analytics

В 2003 г. отечественная экономика продолжала расти, доходы по отрасли «связь и информатизация» достигли 387,4 млрд. руб., что на 41,8% больше, чем в 2002 г. Увеличились доходы бюджета и госрасходы на ИКТ-технологии, которые в 2004 г. превысят уже 40 млрд. руб. В этих условиях российское государство всерьез озаботилось успешностью своей ИТ-политики. Наряду с подведением итогов за несколько лет и попыткой расставить приоритеты в этой сфере по ведомствам и государственным программам, были сделаны долгожданные шаги для выправления ситуации с учетом и распределением расходов, а также в нормативно-правовой сфере. Правда, основным результатом этих усилий стало закрепление «своих» правил игры, расширенный список задач на 2004 г. и новые, грандиозные планы.

Оборот отрасли «связь и информатизация» за последние пять лет существенно вырос. Ожидается, что в 2005 г. объем ассигнований на ИТ для госструктур достигнет 3—4% федерального бюджета. В то же время нормативно-правовая база в целом изменилась незначительно (новый закон «О связи», несмотря на свою ущербность, вступил в силу с 2004 г.). Это не позволило обеспечить адекватное планирование и учет расходов на ИТ в госсекторе как в 2003 г., так и при подготовке бюджета 2004 г. С другой стороны, попытки корпоративного сектора снизить свои затраты на преодоление административных барьеров и принять участие в формировании правового поля, регулирующего ИКТ-бизнес в России, были тщетны, что наглядно показало принятие закона «О связи», а в 2002 г. — принятие закона «Об ЭЦП».

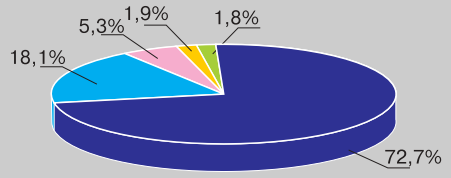
Полную версию обзора читайте в Интернете: www.cnews.ru/2003

«Хозяин — барин»

Прошедший 2003 г. стал завершающим в первом этапе реализации широко разрекламированной, но скудно финансируемой программы «Электронная Россия». Одновременно с ее реализацией на «вершинах власти» усиливался интерес к применению новых электронных инструментов в административной реформе. Это потребовало подведения итогов за последние два-три года и формирования новых целей и задач. В частности, заявлено о намерении подготовить и принять, скорее всего, в 2004 г. новую редакцию программы «Электронная Россия», в соответствии с требованиями времени и учетом современного уровня развития ИТ. По мнению МЭРТ, в этой редакции далеко не последнюю роль должна играть связь программы с упомянутой административной реформой.

В 2003 г. государство впервые открыто признало и широко заявило, что не существует достоверного механизма финансового контроля расходов на ИТ в госструктурах. То есть в этой сфере одну из основных задач — учет и контроль — пока невозможно реализовать вообще. Такое положение дел существенно затрудняет не только оценку эффективности, но и стратегическое планирование, и межведомственную координацию. Действительно, в бюджетном классификаторе все еще нет строки «расходы на ИКТ/ИТ». Такая ситуация сохраняется не первый год, но лишь в 2003 г. правительство всерьез озаботилось решением проблемы. На заседании 11 сентября 2003 г. об этом говорил министр РФ по связи и информатизации Леонид Рейман.

ФЦП-2003 г: распределение расходов на ИТ



- 72,7% — закупка техники
- 18,1% — построение локальных сетей
- 5,3% — подключение
- 1,9% — закупка ПО для решения конкретных прикладных задач
- 1,8% — обучение
- 0,2% — прочее

Источник: МЭРТ, 2003 г.

Пока возможность «автоматически» подсчитать государственные ИТ-расходы имеется только в отношении ФЦП (федеральных целевых программ), что успешно использовал МЭРТ, поручив Высшей школе экономики провести такое исследование.

Согласно полученным данным, в 2003 г. на развитие ИКТ (в рамках основных ФЦП) было направлено около 13 млрд. руб. Подавляющая часть этих денег — почти 73% — израсходована на закупки новой техники.

В то же время, по данным анкетирования Минсвязи 48 федеральных ведомств, вклад ФЦП в ИТ-проекты за 2001—2003 гг. составил около 15% общего финансирования. Ведомственная структура расходов на ИТ оказалась достаточно сбалансированной (аппаратное обеспечение — 21%, прокладка вычислительных сетей — 13%, ПО и проектные работы — 16%, услуги связи — 14%, техническая поддержка — 11%, прочие расходы — 25%). Однако анкетирование Мин-

Алексей Ананьев: Участникам «Электронной России» хотелось бы более активных действий и перехода к ее практической реализации

О тенденциях развития отечественного рынка ИТ в интервью CNews.ru рассказал Алексей Ананьев, председатель совета компании «ТехноСерв А/С». В ходе беседы эксперт делится своим видением перспектив развития отрасли.

CNews.ru: Как вы оцениваете политику государства в сфере ИТ в 2003 г.?

Алексей Ананьев: В целом политика государства в сфере ИТ очень активна. Об этом можно судить как по количеству запущенных проектов, так и по общему объему государственных инвестиций в информационные технологии. Говоря о наиболее значимых программах, помимо «Электронной России», можно отметить проекты Минобразования, МНС, ГТК. Государство оказывает положительное влияние и на ход развития российского рынка ИТ.

Что касается именно «Электронной России», то всем без исключения участникам программы хотелось бы более активных действий и перехода к ее практической реализации. Пока что в рамках программы ведется подготовительная работа, хоть и на очень продвинутой стадии. Нельзя сказать, что программа простаивает, поскольку достигнут определенный результат. Но ожидания пока превосходят реальные достижения. Тем не менее программа развивается, делаются серьезные шаги по разработке концепции развития законодательства России в области информационно-коммуникационных технологий. На основании этого основополагающего документа можно будет активно выстраивать серьезные практические мероприятия.

CNews.ru: Основной проблемой информатизации органов государственной власти называют «ведомственный феодализм». «ТехноСерв А/С» много работает с ведомствами. Как вы оцениваете остроту ситуации?

А. А.: Я бы сказал, что эта проблема, скорее, надуманная. Можно было бы говорить о «ведомственном феодализме», если бы у нас существовал орган, уполномоченный всеми госструктурами на реализацию требуемой информационно-коммуникационной функциональности. У нас же ситуация иная. Каждый государственный орган является сам по себе и заказчиком, и пользователем. Естественно, что каждый выбирает то, что для него оптимально, сообразуясь со своими бюджетами и нуждами. Другой альтернативы нет, и о «феодализме» здесь говорить нельзя. Это совершенно нормальный и, вероятно, наиболее эффективный подход к реализации своей программы, если подразумевать под этим не просто освоение средств, а достижение конкретной цели. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Сергей Сидоренко: Реальную помощь государство может оказать в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность и в сфере стандартизации

На вопросы CNews.ru ответил Сергей Сидоренко, заместитель генерального директора компании «Борлас». По мнению эксперта, любая попытка навязать политику развития в разработке ПО «сверху» не найдет отклика в программистском сообществе. В первую очередь, само программистское сообщество должно самоорганизоваться и сформулировать, какая же политика государства в этом направлении нужна.

CNews.ru: Как в целом вы оцениваете политику государства в сфере развития индустрии разработки ПО в России?

Сергей Сидоренко: По моему мнению, никакой внятной политики государства на эту тему нет. Федеральная целевая программа «Электронная Россия» имеет несколько другую направленность, и ее можно рассматривать лишь как подготовку к разработке такой политики. Более того, сами разработчики этой программы высказывают мнение, что она уже устарела и нуждается в корректировке.

CNews.ru: Стоит ли ожидать от правительства принятия протекционистских мер по поддержке отечественных разработчиков, насколько могли бы быть эффективны подобные меры? Какие действия, на ваш взгляд, необходимы?

С. С.: Как всегда, в таких случаях лучшая помощь выражается словами «не мешать». Любая попытка что-либо сделать сверху не найдет отклика в программистском сообществе. В первую очередь, само программистское сообщество должно самоорганизоваться и сформулировать, какая же политика государства в этом направлении нужна. Реальную же помощь государство может оказать в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность, в сфере стандартизации (пресловутый ГОСТ 34 устарел уже лет десять назад), а также в сфере распределения государственных заказов на поставку и разработку ПО.

CNews.ru: Какие, на ваш взгляд, основные изменения произошли на рынке разработки ПО в России в 2003 г.?

С. С.: Можно отметить несколько положительных моментов. Во-первых, расширяется рынок заказных разработок по методу аутсорсинга. Крупнейшие мировые разработчики ПО все больше обращают внимание на Россию в цепочке разделения труда при разработке ПО. Конечно, до Индии нам далеко, да и Китай на пятки наступает, но тенденция правильная. Во-вторых, растет потребность в разработке внутри России. Происходит как развитие уже существующего ПО, так и разработка нового. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

связи охватывает 3-летний период и проводилось в уведомительном порядке. Его данные нельзя признать адекватными, некоторые цифры говорят о существенном занижении декларируемых расходов на ИКТ — на 100% и более.

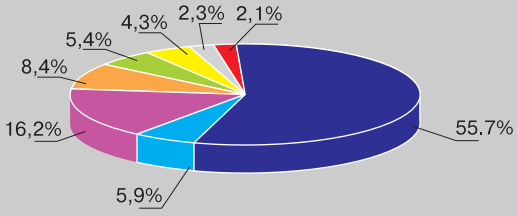
Принимая во внимание упомянутые экспертные оценки, состояние информатизации госсектора в 2003 г. в основном оставалось на уровне первоначального оснащения ПК и прокладки ЛВС, из ПО использовались сравнительно несложные продукты для учета затрат и ведения БД, бэк-офисные системы, при незначительной доле комплексных систем. В то же время отдельные федеральные ведомства достигли больших успехов.

Что же касается регионов, то в целом ситуация там остается драматичной. Несмотря на то что в прошлом году уровень расходов на ИТ увеличился, значительный межрегиональный «цифровой разрыв» сохранился, и даже увеличился. Так, финансирование ИТ-проектов в 2003 г. в Ивановской и Московской областях составило почти 950 тыс. руб. и 190 млн. руб. соответственно.

Всего в прошлом году федеральные округа РФ профинансировали ИТ-проекты в объеме около 6,2 млрд. руб. При этом затраты Москвы на ИТ составили более 50% всех средств, выделенных по этому направлению 89 субъектами Федерации, и более 90% по Центральному федеральному округу: затраты ЦФО на реализацию ИТ-проектов — около 3,8 млрд. руб.; без учета средств, выделяемых Москвой, — 364 млн. руб.

Как отметил Дмитрий Милованцев, заместитель министра РФ по связи и информатизации, объемы бюджетов субъектов Федерации на ИТ-развитие в 2003 г., как правило, составляли 1—350 млн. руб. Такое неравномерное финансирование во многих регионах не позволило реализовать необходимый комплекс ИТ-мероприятий. Привлечение внебюджетных средств могло бы стать хорошим решением проблемы, но, как показывают предварительные итоги 2003 г., этот механизм еще не получил достаточного развития, а его реализация требует внесения изменений в нормативную базу.

Финансирование ИТ-проектов по федеральным округам РФ



- 3436 млн. руб. (55,7) — г. Москва (как субъект ЦФО)
- 364 млн. руб. (5,9) — Центральный ФО (кр. г. Москва)
- 1000 млн. руб. (16,2) — Приволжский ФО
- ок. 510 млн. руб. (8,4) — Центральный ФО (кр. г. Москва)
- 338 млн. руб. (5,4%) — Сибирский ФО
- ок. 250 млн. руб. (4,3%) — Южный ФО
- 143 млн. руб. (2,3%) — Уральский ФО
- 130 млн. руб. (2,1%) — Дальневосточный ФО

Источник: пресс-центр ФЦП «Электронная Россия», 2004 г.
** Консолидированные данные за 2003 г., всего — ок. 6,2 млрд. рублей*

Согласно упомянутому исследованию ГУ ВШЭ, эффективность затрат на информатизацию органов государственной власти в 2003 г. не превышала 20%. К тому же проникновение ИКТ в госструктуры все еще слабо затронуло первых лиц министерств и ведомств, что в прошлом году неоднократно отмечал первый заместитель министра по связи и информатизации Андрей Коротков.

Другой проблемой остается межведомственная непрозрачность накопленных баз данных (БД). Только 5% федеральных БД — в общефедеральном доступе, остальные 95% недоступны для других ведомств. Более того, эта ситуация лишь незначительно изменится в 2004 г., так как программы информатизации продолжают носить исключительно ведомственный характер на всех уровнях и, как правило, реализуются без связки друг с другом. Правда, здесь есть отдельные успешные примеры — межведомственные проекты, запущенные в 2003 г. между ГТК России — МНС России (федеральный уровень), ЗАГС—ПВС—ЖКХ (региональный уровень). Но это — единичные случаи, реализуемые благодаря целевому финансированию (первый из них — в основном по займу МБРР на ГТК РФ). Согласно оценкам МЭРТ, проблемы информатизации госструктур заключаются в дублировании работ, слабой координации госрасходов, проблемах учета и отчетности, а именно:

- строительство собственных сетей передачи данных;
- создание порталов без единой методологии;
- установка, разработка автономных систем электронных госзакупок;
- отсутствие единых требований к учету расходов на ИКТ, отчетности и измерению эффективности программ в сфере ИКТ;
- недостаточная детализация бюджетной классификации, не позволяющая выделять ИКТ-компонент;
- отсутствие комплексного анализа и учета потребностей государственных органов в ИКТ-решениях.

Стабильно ущербные правила

Еще три года назад можно было предположить, что нормативно-правовая база, необходимая для успешного развития ИКТ-отрасли в нашей стране, будет в основном сформирована к началу 2004 г. По крайней мере, именно такая задача изначально ставилась на первом этапе программы «Электронная Россия». Конечно, принятие законов «Об ЭЦП» и «О связи», несмотря на их серьезные недостатки, стало значительным шагом. Однако пакет базовых законопроектов по инфокоммуникационным технологиям Минэкономразвития и Минсвязи намерены внести в Госдуму только в 2004 г., то есть 2003 г. и предшествовавший, по-видимому, ушли на их разработку. Причем «внесение» намечено на второй-третий квартал. Пока речь идет о законопроектах: «О государственных информационных ресурсах», «О персональных данных», «О защите информации», а также о поправках к закону «Об электронной цифровой подписи». В «министерский» список, к сожалению, не вошли столь необходимые законопроекты «Об электронной торговле», «Об электронном документе», «О госзакупках». При этом в 2003 г., по данным Минсвязи России, это ведомство осуществило правовую экспертизу более 1 тыс. документов, в том числе 110

Всеволод Опанасенко: Суперкомпьютерными технологиями 2010 г. необходимо заниматься уже сегодня

О потенциале России в разработке суперкомпьютеров в интервью CNews.ru рассказал Всеволод Опанасенко, директор компании «Т-Платформы».

CNews.ru: Достаточно ли у России ресурсов, необходимых для ведения сложных проектов в сфере суперкомпьютеров?

Всеволод Опанасенко: Кадров немного, но они есть. Отечественный рынок суперкомпьютеров пока небольшой, и компаний на нем очень мало. Мы фактически единственная коммерческая российская компания, которая вкладывает значительные средства в перспективные разработки в суперкомпьютерной области, в то, что будет актуально и пользоваться спросом через год и больше. Наша команда выполняет реальные суперкомпьютерные проекты, поэтому мы приглашаем специалистов из фундаментальной науки и растим свои кадры внутри компании. К сожалению, российских проектов на сегодняшний день очень мало, и специалистов мало, так как вырасти они могут только участвуя в проектах. Но если государство будет заинтересовано в этой отрасли — она будет развиваться, и кадры появятся.

CNews.ru: Какое место сегодня занимают отечественные разработки в сравнении с западными суперкомпьютерными решениями?

В. О.: Мы пока не можем разрабатывать ключевые компоненты суперкомпьютерных систем: процессоры, память, интерконнект и т. п. Но, на мой взгляд, создавать полностью российский суперкомпьютер, включая все его компоненты, — дорогостоящее и практически бесперспективное дело. Для того чтобы строить отечественные системы, совсем необязательно самим производить то, что доступно в других странах, недорого и не попадает под эмбарго, являясь массовыми, тиражируемыми технологиями. Чтобы быть впереди в технологиях, на мой взгляд, надо пользоваться тем, что есть, и уже сейчас заниматься разработками, которые будут востребованы в 2010 г.

Изготовить надежную и мощную систему из массовых компонентов — далеко не простая задача, и в том, что касается архитектуры, российские кластерные решения ни в чем не уступают западным аналогам. Как я уже отмечал, собственных разработок у нас пока немного, но они есть. В качестве примера я могу привести российские разработки, которые использованы в кластере «СКИФ К-500»: это сервисная сеть ИПС РАН и программное обеспечение, обеспечивающее управление кластером, а также специализированный дизайн, который разработан специалистами нашей компании для узлов кластера и уже освоен в серийном производстве. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Сергей Калин: Повышение активности государства в развитии ИТ дает первые результаты

На вопросы CNews.ru ответил Сергей Калин, президент компании «Открытые Технологии».

CNews.ru: Какие события 2003 г. в России и в мире, на ваш взгляд, окажут наибольшее влияние на развитие рынка ИТ в ближайшие годы?

Сергей Калин: В 2003 г. произошел ряд значительных событий, уже оказавших влияние на развитие рынка ИТ. Думаю, их влияние распространится и на несколько лет вперед. Стоит отметить принятие новой редакции федерального закона «О связи», вступившего в силу с 1 января 2004 г. Всем участникам рынка уже давно было ясно, что закон в редакции 1995 г. не соответствует ситуации, которая сложилась к сегодняшнему моменту. Принятый закон «О связи» — значимый документ. Однако традиционная инерция правоприменительной практики не позволяет говорить о заметных изменениях для всего рынка в целом в 2004 г.

Важным событием года я считаю также первые ощутимые результаты ФЦП «Электронная Россия» в реализации долгосрочных проектов. Это, на мой взгляд, прежде всего относится к проекту подключения бюджетных организаций к компьютерным сетям.

Другим важным событием года для рынка ИТ, безусловно, является проект внедрения Oracle E-Business Suite в холдинге «Связьинвест». Этот проект важен и для нас, и для всего ИТ-рынка как прецедент проекта такого масштаба. В этом году стоит ожидать ряда крупных проектов, так как на рынке сегодня есть большие компании, для которых внедрение ERP стало насущной необходимостью.

CNews.ru: Как вы оцениваете действия государства, направленные на развитие отрасли информационных технологий в стране, за последние несколько лет? Похоже, что в данном направлении пока ничего значимого сделано не было...

С. К.: Явное повышение активности государства, направленной на развитие ИТ в стране, внушает оптимизм, однако это касается в основном практического применения технологий и готовых продуктов. С сожалением приходится отметить недостаток активности в стимулировании отечественных производителей к наращиванию объема деятельности как на внутренних, так и на внешних рынках, а также нормативных документов, регламентирующих, с одной стороны, деятельность субъектов рынка, а с другой — технические характеристики и качество инфокоммуникационных систем. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

проектов законов и нормативных правовых актов президента России и правительства РФ.

Сегодня несовершенство законов и нормативных актов обходится ИКТ-отрасли в копеечку. По мнению экспертов, только на преодоление «административного давления» в среднем расходуется около 7% бюджета ИКТ-компаний, работающих в России. Таким образом, при объеме продаж на рынке ИТ более 120 млрд. руб. затраты на взятки и невостребованную нормотворческую работу компаний в 14 раз больше бюджета ФЦП «Электронная Россия».

В развитие этого направления МЭРТ за несколько дней до упоминавшегося заседания правительства 11 сентября 2003 г. представило «Концепцию развития законодательства по применению информационно-коммуникационных технологий в социально-экономической сфере», где и были приведены упомянутые суммы на борьбу с барьерами. Фокус был сделан на внесении изменений в действующие нормативно-правовые акты, регулирующие ИКТ-отрасль. В концепции предлагалось отменить 34 нормативных акта, в том числе — федеральные законы «Об информации, информатизации и защите информации» и «Об участии в международном информационном обмене». Говорилось о необходимости четко разграничить криптографию для государственных органов и национальной безопасности от остальной части рынка шифрования с его последующей либерализацией.

Другое революционное предложение — ввести правило «технологической нейтральности», то есть все конкурирующие технологии должны допускаться на рынок в равной степени и законодательство не должно этому мешать, сдерживая развитие рынка. Такое предложение, прозвучавшее вскоре после принятия закона «О связи», было отвергнуто Минсвязи с указанием на необходимость опробования уже утвержденного документа. В то же время большинство участников рынка и компетентные юристы еще при прохождении этого закона через Государственную думу указывали на присутствие в нем большого числа норм непрямого действия и широкие возможности для последующего изменения смысла его статей.

Не дождетесь

По результатам принятых законов и нормативных актов складывается недвусмысленное впечатление о полном расхождении слов и реальных дел высоких чиновников и депутатов. Принимаемые законы и нормы хорошо работают на большие корпоративные структуры, но среднему и малому ИКТ-бизнесу либо вредят, ухудшая и без того сложную бизнес-ситуацию, либо не меняют существующего положения.

Так, принятый еще в 2002 г. закон «Об ЭЦП», с которым связывали большие надежды участники рынка, «получился» довольно сложным для применения. Он все еще не работает, лицензирование удостоверяющих центров, которое после расформирования ФАПСИ было поручено Минсвязи РФ, так и не началось. Но к большим компаниям корпоративного сектора эти проблемы не относятся. Напомним, что, согласно этому закону, для участников корпоративных информационных сетей предусматривается возможность самим прописывать правила. В этом случае

отпадает необходимость в создании удостоверяющего центра, его лицензировании, раздаче ключей всем пользователям.

Ситуация с поддержкой отечественного технологического бизнеса, особенно в части экспортной составляющей, также не сдвинулась с мертвой точки. В январе прошлого года президент России, выступая на заседании Совета по науке и высоким технологиям, в очередной раз сказал, что структура экономики подлежит изменению — высокотехнологичный сектор должен преобладать над сырьевым. В последние годы доля России на мировых рынках высокотехнологичной продукции составляет около 0,3%, что более чем в 130 раз меньше, чем у США. На ИКТ-товары приходится лишь около 0,2% от общего объема российского экспорта. Для изменения этой ситуации в 2003 г. ничего ощутимого так и не было сделано.

Отечественные ИКТ-компании не могут работать на мировом рынке. Напомним, что при экспорте, к примеру, ПО недостаточно карточки ВЭД. Получается, что развитие собственной высокотехнологичной экономики сдерживает свое же государство. Так, формы и процедуры работы с госструктурами, в том числе для экспортируемой продукции, практически не изменились, о широко разрекламированном «одном окне» можно только мечтать. Даже на Украине нет таких множественных и высоких административных таможенных барьеров для экспорта высокотехнологичной продукции. Ситуация напоминает театр абсурда — например, в марте Максим Медведков, замминистра Минэкономразвития, выразил готовность взяться за ликвидацию российских экспортных барьеров на пути отечественных интеллектуальных продуктов, в том числе ПО. При этом он сказал, что такие барьеры для него — «абсолютно новая проблема», в специальный департамент по поддержке экспорта Минэкономразвития, сформированный накануне 2003 г., за три месяца вообще никто не обращался.

В то же время опыт государств-технологических лидеров однозначно свидетельствует, что здесь необходима специальная государственная политика, а не концепции «минимизации государственного вмешательства», за которую так часто ратует МЭРТ и с которым на деле соглашаются другие «профильные» министерства и госструктуры.

Ускорение процессов диверсификации экономики отрасли одновременно с достаточно стабильным деловым климатом повысило предпринимательскую активность в сфере услуг связи и обеспечило интенсивный рост основных показателей производственно-хозяйственной деятельности компаний связи в 2003 г.

Вопреки упомянутым проблемам, консолидированные показатели ИКТ-отрасли за 2003 г. и перспективы на 2004 г. выглядят более чем хорошо. В то же время экономический рост компаний этого сектора постоянно «спотыкается» об «административные барьеры», необходимость преодоления которых зачастую убивает многие перспективные начинания. На улучшение ситуации в 2004 г. надеяться не приходится — сложившееся в конце 2003 г. положение дел на законотворческом поле и опыт «участия» независимых компаний в подготовке закона «О связи» говорят только об усилении лоббистского фактора и административного давления, несмотря на благие обещания первых лиц государства. ■

Алмаз Рахматуллин: По уровню инфраструктуры госсектор начинает активно догонять бизнес

По мнению Алмаза Рахматуллина, генерального директора компании «Аквариус Консалтинг», в развитии ИТ-инфраструктуры особенно заметны успехи на региональном уровне, где разрабатываются и реализуются проекты в масштабах города или целой области.

CNews.ru: Как вы оцениваете средний уровень развития ИТ-инфраструктуры на корпоративном рынке и в госсекторе?

Алмаз Рахматуллин: На сегодняшний момент уровень развития ИТ-инфраструктуры в корпоративном секторе очень высокий — в целом можно говорить о ее зрелости. ИТ-инфраструктура, по сути, это тот фундамент, на котором корпорации строят свой бизнес, т. е. этот фундамент должен быть не только надежным, грамотно спроектированным, но и обладать большим запасом прочности, соответствовать не только текущему состоянию бизнеса, но и учитывать его развитие на ближайшие 10—15 лет. Корпоративный рынок значительно раньше, чем госсектор, приступил к построению инфраструктуры и начал фокусироваться на решении стратегических задач при помощи ИТ.

Что касается госсектора, то лишь 2—3 года назад появились программы, в том числе и «Электронная Россия», которые определяют некие стратегические направления движения в развитии инфраструктуры. Конечно, некоторые крупные государственные структуры, такие как Центробанк, МПС, операторы связи, создали решения очень высокого уровня. Это было обусловлено прежде всего спецификой сферы их деятельности и тесной привязкой основного бизнеса к ИТ-решениям. Теперь же госсектор по уровню инфраструктуры начинает активно догонять корпоративный сектор, особенно это заметно на региональном уровне, где разрабатываются и реализуются инфраструктурные проекты в масштабах города или целой области.

CNews.ru: Какие тенденции определяли развитие рынка ИТ и сегмента системной интеграции в России в 2003 г.? Что бы вы назвали событием года?

А. Р.: Несмотря на некоторую стагнацию в начале года, особенно на рынке крупных федеральных госзаказов, в целом 2003 г. можно характеризовать как благоприятный для ИТ-рынка. Безусловно, значимым для рынка событием стала консолидация — истекший год ознаменовался серией слияний и поглощений как на международном уровне, так и в России. Следом за другими отраслевыми рынками, в частности, нефтегазовой отраслью, на ИТ-рынке начали образовываться вертикально-интегрированные компании, объединяющие все или ряд звеньев производственной цепи. Причем консолидация происходит как в виде укрупнения бизнеса, так и в форме образования временных альянсов для совместного участия в крупных проектах. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Борис Хобод:
Российский ИТ-рынок все больше работает по западным принципам

Интервью CNews.ru дал Борис Хобод, генеральный директор компании FosterGroup. В ходе беседы эксперт рассказывает о развитии рынка портативных компьютеров в России.

CNews.ru: Какие, на ваш взгляд, основные события произошли на российском рынке портативных компьютеров в 2003 г.? Каковы итоги прошедшего года?

Борис Хобод: В первую очередь следует сказать, что российский ИТ-рынок в прошлом году не только доказал свою самостоятельность, но и стал одним из самых перспективных в мире. Темпы роста нашего ИТ-рынка превзошли все ожидания. В свою очередь на российском ИТ-рынке в прошлом году сформировались свои зоны роста — те отрасли и направления, которые развивались значительно быстрее других. Одной из таких зон по праву стал рынок портативных компьютеров. Рост был такой значительный, что в 2003 г. все чаще «ПК» стало означать не «персональный компьютер», а именно «портативный компьютер».

В связи с этим можно отметить и основной итог прошлого года — рост внимания со стороны западных брэндов к российскому ИТ-рынку в целом и, безусловно, к сегменту портативных компьютеров, в частности.

Закрепление на российском рынке портативных компьютеров стало настолько важной задачей, что многие компании пропускают стадию производства десктопов и выходят на рынок сразу с ноутбуками. То же самое можно сказать и о российских производителях десктопов — многие из них не только начинают выпускать портативные компьютеры под своей маркой, но и строят мощные линии для производства. В 2003 г. стало абсолютно очевидно, что через несколько лет лидером рынка продаж компьютеров в России станет компания, имеющая наибольший вес именно в секторе портативных компьютеров. Все это в полной мере впервые проявилось именно в 2003 г.

CNews.ru: Что вы можете назвать «разочарованием года» для российского рынка портативных компьютеров? Какие факторы сдерживали его развитие в прошедшем году?

Б. Х.: Разочарованием года стало то, что крупные мировые торговые марки, производящие ноутбуки и продающие их у нас в стране, в очередной раз не смогли использовать свои преимущества в борьбе с локальными сборщиками. Более того, если говорить о тенденциях, которые намечаются в 2004 г., то и сейчас ситуация складывается не лучшим образом для крупных международных брэндов. Работа представительств этих компаний в России, по-моему, уже в этом году приведет к тому, что многие крупные дилеры начнут серьезно заниматься самостоятельной сборкой ноутбуков.

Более того, в России рынок малого бизнеса и домашних пользователей (розничных покупателей) растет в разы быстрее, чем корпоративный рынок, и скоро по своему объему превысит его. На этом рынке совсем другие законы и принципы работы. Еще два-три года назад такие гиганты, как МПС, Сбербанк, могли обеспечить заказами любую компанию на годы вперед. Но уже в прошлом году в розницу было продано такое количество ноутбуков, которое не идет ни в какое сравнение с крупными корпоративными заказчиками.

Судя по всему, штаб-квартиры западных компаний стали осознавать этот факт. В прошлом году было открыто представительство Dell в России. Назначен новый директор российского офиса Hewlett-Packard. Безусловно, самое серьезное решение было принято Fujitsu-Siemens — полностью снят весь топ-менеджмент российского офиса. Такие решения не появляются ниоткуда. Совершенно очевидно, что это не только насущная потребность, но и единственный шаг для компаний, претендующих на долю российского рынка. Новый офис — это не только новые люди, это всегда новые методы работы. Без понимания этого невозможны ни повышение эффективности работы, ни увеличение доли рынка.

Необходимы действительно серьезные изменения стереотипов в работе. В противном случае, скоро мы получим в России чехарду в представительствах, что, конечно, не будет способствовать развитию рынка. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Надежда Одинцова

Александр Чачава

Без видимых туч

По оценке РБК, объем продаж на рынке информационных технологий (ИТ) в России в 2003 г. достиг 5,8 млрд. долл. Таким образом, рост отрасли по отношению к 2002 г. составил около 25%. Рост рынка даже превзошел оптимистичные прогнозы, во многом благодаря неувядающему спросу на компьютерное оборудование. Начало 2004 г. свидетельствует о том, что темпы роста рынка в этом году не снизятся.

Покупки власти

Самым щедрым инвестором, обеспечившим львиную долю спроса на ИТ, как и год назад, оказалось государство: затраты органов власти и управления на информатизацию в период с 2001 по 2003 гг. составили почти 3 млрд. долл., ожидается что с 2004 по 2007 гг. затраты составят еще около 5 млрд. долл. На эти деньги отечественные чиновники оснастятся Интернетом, компьютерами, оргтехникой и необходимым для госструктур программным обеспечением. В частности, предполагаемый ИТ-бюджет МНС на ближайшие четыре года близок к отметке в 600 млн. долл., из которых 150 млн. долл. удалось привлечь в 2002 г. в качестве кредита Всемирного банка. Еще 150 млн. долл. Всемирный банк выделил в конце 2003 г. Десятки миллионов долларов в год в ИТ вкладывают ГТК и Федеральное казначейство. Тотальная компьютеризация продолжалась и в Пенсионном фонде.

Структура продаж на рынке ИТ в России

	2002, млрд. долл.	2003, млрд. долл.	2004*, млрд. долл.	~Рост в %
ПК	1,7	1,84	2,13	16
Комплектующие и периферия	1,34	1,53	1,8	18
Услуги в области системной интеграции	0,84	1,13	1,47	32
Тиражное ПО	0,59	1	1,42	42
Заказное программирование	0,23	0,3	0,38	25
Всего	**4,7**	**5,8**	**7,2**	**29**

* *Прогноз* *Источник: оценка РБК*

Геннадий Сочилин: Главные события на рынке ноутбуков связаны с поставщиками процессоров

На вопросы CNews.ru ответил Геннадий Сочилин, заместитель директора по развитию бизнеса iRU.

Я вижу три знаковых события 2003 г. на мировом рынке мобильных ПК, влияние которых на развитие российского и мирового рынка мобильных ПК продолжится существенно более долго, нежели 2004 г. И все три события связаны с производителями процессоров.

Первое событие — это представление миру технологии Intel Centrino. Я не буду останавливаться на том, что значит для «мира ноутбуков» и «мобильных» пользователей эта технология, об этом и так много и неоднократно сказано. Самое важное, что это событие фактически расширило рынок! Оно заставило многих и многих потенциальных пользователей задуматься над целесообразностью приобретения настольных систем, оценить возможные качественные изменения образа жизни и модели ведения бизнеса при переходе на беспроводные технологии. Я думаю, что в 2004 г. эта тенденция только усилится.

Второе событие, или, вернее, процесс, — это практически одновременное повышение активности компаний, производящих процессоры для мобильных ПК. Я имею в виду AMD, Via и Transmeta. Этот процесс привел к обострению конкуренции с Intel и — как следствие — снижению цен на готовые изделия, а значит — еще большему расширению рынка. В 2004 г. мы сможем наблюдать дополнительное понижение порогового уровня нижнего ценового предложения и расширение ассортимента предлагаемых моделей в рыночном сегменте «экономичное решение».

Третье событие вновь связано с компанией Intel, с ее объявлением о начале программы поддержки канальных продаж barebone мобильных ПК. Думаю, что это событие окажет огромное влияние на дальнейшее развитие рынка мобильных ПК в России. Не секрет, что половина российского рынка настольных систем занимает малотиражный, порой индивидуальный «самосбор». В погоне за объемами продаж мобильных процессоров и других компонентов компания Intel невольно создала вероятность того, что вновь принятая ими к действию программа может породить в России рынок «самосборных» ноутбуков, аналогичный настольным ПК. На нем, с одной стороны будут присутствовать крупные российские и мировые торговые марки, производители готовых изделий высокого качества, а с другой — наколенный «самосбор». А может, в этом их цель? В любом случае — время покажет. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Однако самый глобальный проект власти в сфере ИТ — это, безусловно, программа «Электронная Россия» (которая, как предполагалось, даст качественно новый толчок развитию ИТ-рынка). Несмотря на то что денег на глобальную информатизацию государство выделяет гораздо меньше, чем первоначально запланировано, динамика роста затрат все-таки внушает оптимизм. Так, если в 2002 г. было выделено 600 млн. руб. (20 млн. долл.), то в 2003-м в федеральном бюджете расходы по статье «Электронная Россия» возросли более чем в два раза — до 1,43 млрд. руб. (44,5 млн. долл.).

Примитивная структура

Несмотря на явные успехи отрасли, сама структура российского рынка ИТ, по сравнению со странами Западной Европы, пока остается довольно примитивной. Если рынок ИТ в Западной Европе несколько больше рынка телекоммуникаций, то в России он меньше почти в два раза. Если в Западной Европе доля оборудования в общей структуре рынка составляет около 30—50% в зависимости от страны, то в России эта цифра — 63%. Очевидно, что сейчас наша страна все еще завершает первый этап информатизации, который предполагает элементарное оборудование рабочих мест компьютерами, объединение их в сети, подключение к Интернету, закупки ПК домашними пользователями, ведь только у 11% жителей России есть домашние компьютеры.

Следующий этап, который нам еще предстоит преодолеть, - это переход на более высокий технологический уровень, где ключевое значение имеет не «железо», а программные решения, услуги и заметная невооруженным глазом электронная коммерция. Разговоры об этом переходе ко «второму этапу» идут давно, и надо отметить, что, по сравнению с предыдущим годом, в 2003 г. Россия сделала несколько шагов в этом направлении. Так, доля компьютеров, комплектующих и периферии в общем объеме продаж (с учетом «серого» импорта) снизилась с 65% (2,7 млрд. долл.) до 58% от всех потраченных на ИТ-рынке средств (3,37 млрд. долл.), а вот доходы от услуг, разработки ПО и заказного программирования, напротив, возросли с 35% (1,66 млрд. долл.) до 42% (2,43 млрд. долл.).

Между тем в десятку лидеров российского ИТ-рынка по оборотам не входит ни одна компания, занимающаяся исключительно разработкой ПО или исключительно проектной интеграцией, а ведь именно эти предприятия в сегодняшней России являются наиболее наукоемкими в отрасли.

Цивилизованные тенденции

Достаточно интересны тенденции на рынке компьютерного оборудования и комплектующих. Поскольку прибыль компаний на рынке в зависимости от направлений колеблется в диапазоне 3—5%, крупнейшие игроки изыскивают способы оптимизации бизнеса и увеличения его прибыльности. Не случайно многие дистрибьюторы сейчас активизируют работу с конечными потребителями. Соответственно, снижается роль каналов в бизнесе дистрибьюторов, вендоры стараются увеличивать продажи путем создания собственных сервисных центров и поставок продукции в обход каналов, дистрибьюторы увеличивают «серые» поставки для повышения привлекательности своих продуктовых линеек. Дилеры же создают псевдолокальные брэнды на местах путем простого маркирования продукции noname-производителей.

На рынке компьютеров нельзя не отметить взрывной рост сегмента ноутбуков и КПК, которые уже в ближайшие 2—3 года могут

серьезно потеснить на рынке настольные системы. Нельзя не отметить также взрывной рост продаж и цен на LCD-панели, а также снятие с производства многих моделей ЭЛТ-мониторов.

На рынке услуг наиболее заметны тенденции укрупнения сервисных компаний, а также ориентация на реализацию комплексных и сложных проектов. Причем все чаще для реализации проектов для крупнейших холдингов или госструктур приходится прибегать к проектным альянсам или даже слияниям. Клиенты же предпочитают более дорогие, но зарекомендовавшие себя в мире и России решения известных западных разработчиков.

Для рынка тиражного ПО 2003 г. стал переломным в плане осознания корпоративными пользователями целесообразности использования лицензионного ПО. В 2004 г. на рынке продолжится отступление контрафактного ПО, даже в сегменте малого бизнеса, а темпы роста лицензионного ПО останутся стабильно высокими. Огорчает только тот факт, что до 70% ПО импортируется, а целый ряд российский компаний проигрывает конкурентную борьбу зарубежным поставщикам.

Рынок же заказного ПО переходит из фазы бурного развития в фазу стабильного развития на уровне, незначительно превышающем темпы роста рынка ИТ в целом. Дело в том, что спрос на отечественном рынке достаточно ограничен, тем более что клиенты все чаще отдают предпочтение тиражным решениям. А на мировом рынке Россия никак не может стать полноценным конкурентом Индии, Израиля, Скандинавских стран или Китая, и те немногие конкурентные преимущества, которые у нас есть, не позволят отнять значительную часть «пирога» у конкурентов.

Перспективы рынка

Рынок ИТ вступил в фазу солидного роста, когда, с одной стороны, нет взрывного увеличения новых сегментов и появления серьезных конкурентов, а с другой — продолжается довольно стабильное увеличение продаж. Кризис 1998 г. забыт, топ-менеджеру ИТ-компании не составит труда спрогнозировать тенденции развития рынка на ближайшие несколько лет, что раньше вызывало серьезные затруднения. Согласно общим прогнозам, рынок ИТ имеет все шансы для интенсивного роста в течение нескольких ближайших лет. Определяющую роль на рынке играет дюжина холдингов, которые постепенно путем слияний или роста бизнеса превращаются в компании, играющие заметную роль в экономике России.

Подводя итоги 2003 г., можно констатировать, что еще несколько лет назад рынок информационных технологий был нестабильным, слабо консолидированным, не умел лоббировать свои интересы. Теперь руководители этих холдингов наконец-то могут позволить себе заняться стратегическим развитием бизнеса, консолидацией отрасли, лоббированием.

Важнейшими задачами для руководителей холдингов и для всего рынка ИТ в целом на ближайшие годы станут совместная с правительством разработка стратегии развития рынка, разработка и реализация законотворческих инициатив, протекционизма на мировых рынках, разработка алгоритмов перераспределения инвестиций из сырьевых сфер в инновационные. Следует ожидать, что в случае успешной политики государства и стабильного общеэкономического климата рынок информационных технологий обеспечит себе стабильные темпы роста, в 3—5 раз превышающие рост ВВП на долгие годы. ■

Михаил Резников: В 2004 г. цена мобильного компьютера перешагнет психологически важную отметку в 599 долл.

На вопросы CNews.ru ответил Михаил Резников, директор по PR и маркетингу компании MaxSelect.

CNews.ru: Какие ключевые тенденции на российском рынке ноутбуков определяли его развитие в 2003 г.? Какое событие на рынке ИТ в целом стало знаковым лично для вас?

Михаил Резников: События, вызвавшие «неожиданно» бурный рост российского рынка ноутбуков, можно разделить на 2 типа. С одной стороны, развитие существующих и появление новых технологий (например, Wi-Fi, Centrino, мобильные видеопроцессоры) сделали ноутбуки более привлекательным товаром, удешевили их и расширили спектр применения. С другой — веяния времени заставляют пользователя искать товар, отвечающий современным представлениям о мобильности. Началось взаимное движение покупателя и товара друг к другу. Ноутбуки уже не рассматриваются как нечто элитарное. Более того, они стали реальной доступной альтернативой настольному компьютеру.

Приблизительно в середине лета произошло не очень заметное на первый взгляд, но ключевое изменение всей линейки ноутбуков, присутствовавшей на российском рынке. Модели, которые сейчас доминируют на рынке, — существенно отличаются от тех, что были в первой половине 2003 г. Они стали резко функциональнее, легче, тоньше. И выглядят внешне гораздо лучше моделей годичной давности. Вот эта эволюция (или революция?) ноутбуков и была для меня сигналом, что «лед тронулся».

CNews.ru: Какое снижение цен на портативные компьютеры в среднем по рынку вы закладываете в своей стратегии на 2004 г.?

М. Р.: В прошлом году наравне со снижением цен на производимые ноутбуки шел процесс вывода на рынок новых (зачастую — принципиально новых!) моделей. Именно из-за такого «двойственного» процесса приходится говорить не столько о цене, сколько о соотношении стоимости товара к его функциональности и оснащенности. Это соотношение, разумеется, будет снижаться, но называть конкретные «проценты» рано. Тем не менее мне кажется, что в этом году будет достигнута цена в 599 долл. за мобильный компьютер. Это важная психологическая планка, и ее постараются перейти многие крупные производители. Другое дело — какая начинка будет у такого «народного ноутбука» и с какими из ныне существующих моделей его можно будет сравнить. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Надежда Одинцова

Александр Чачава

Рынок контрастов

Россия — огромная страна с активно развивающейся экономикой и амбициозной властью — должна в значительной степени зависеть от уровня развития рынка информационных технологий и телекоммуникаций. В отличие от ряда других отраслей и несмотря на ряд острейших проблем, российский рынок ИКТ находится на достаточно высокой ступени развития и продолжает двигаться вперед. Используемые технологии, уровень и инновационность проектов ни в чем не уступают, а порой и превосходят европейские аналоги. При этом нельзя сказать, что движение происходит благодаря взвешенной политике властей, инновационной активности частных компаний, российским и иностранным инвестициям или успешной законодательной деятельности Госдумы. Российский рынок ИКТ, особенно в части ИТ, воистину рынок контрастов.

Особо контрастной выходит та элитная часть рынка ИТ, количество конкурентов в которой растет экспоненциальными темпами. Речь, конечно же, идет о рынке системной интеграции, который сейчас абсолютно обоснованно принято именовать рынком услуг. Под рынком услуг понимается достаточно широкий перечень сервисов, начиная с аудита и консультирования в сфере информационных технологий на предприятии и заканчивая внедрением, обучением, поддержкой и аутсорсингом.

Как и любой недоразвитый рынок ИТ, отечественный рынок еще несколько лет назад на 80% был «железным». Зато сейчас на «нежелезные» направления приходится

Полную версию обзора читайте в Интернете: www.cnews.ru/2003

более 40% продаж, а к концу 2004 г. ожидается паритет двух основных сегментов. Главными «локомотивами» таких перемен на рынке ИТ стали осознание заказчиками второстепенной роли «железа» в решении проблем бизнеса, а также... коррупция. Действительно, только с помощью грамотного анализа потребностей компании или организации и успешного внедрения системы автоматизации можно добиться повышения прозрачности, эффективности, безопасности. В высокоавтоматизированной компании сложнее проводить неэффективные операции, выгодные конкретным сотрудникам, и легче обнаруживать неэффективные процессы.

Между тем есть и другой взгляд на проблему. В корпоративных сделках по «железу» размер «отката» соответствует среднему по России — 5—10%. Зато в высокоприбыльных корпоративных сделках по оказанию услуг, весьма виртуального продукта с неочевидным результатом, средние «откаты» повыше и могут достигать даже 20%. Получается, рынок услуг двигают два взаимоисключающих «локомотива». Какой «паровоз» окажется сильнее? Лет через 5 коррупционеры грамотной автоматизацией сами срубят сук, на котором сидят, или, может быть, заставят системных интеграторов комплектовать поставки систем специальными «не декларируемыми возможностями» для «нужных» людей?

Точка прибыли

Реалии российского рынка ИТ таковы, что компаниям приходится импортировать до 90% оборудования и до 70% программного обеспечения. Доступ к импорту получить несложно, а политика большинства вендоров не противоречит желанию некоторых участников рынка отчаянно демпинговать, снижая маржу до процентов. При этом для большинства крупных заказчиков, предпочитающих комплексный подход к информатизации, ключевой задачей остается поставка оборудования, а не услуг, даже если объемы закупок оборудования и услуг соизмеримы.

Так, если проанализировать историю большинства сделок, то видно, что заказчики предпочитают сотрудничать как можно с меньшим количеством поставщиков, особенно в рамках одного проекта. Это, кстати, одна из причин многопрофильности большинства ИТ-компаний, а также околопроектных альянсов. За редким исключением, крупные и даже средние заказчики выбирают поставщика, способного «закрыть» все его потребности по проекту. При этом основным критерием оценки бывает стоимость оборудования, поскольку стоимость услуг мы считаем пока очень плохо. Как нетрудно догадаться, все максимально занижают стоимость поставки оборудования, опуская ее чуть ли не ниже закупочной, надеясь заработать на услугах, прибыльность которых несоизмеримо выше.

Рынок услуг быстро растет. Отдельные услуги становятся бестселлерами, обеспечивая рост в разы. Если за 2002 г. объем продаж услуг составил 0,84 млрд. долл., то год спустя — уже 1,13 млрд. долл. Ожидается, что за 2004 г. рынок услуг достигнет полуторамиллиардной отметки. Из 1,13 млрд. долл., которые пришлись в 2003 г. на услуги, львиная доля была потрачена на консалтинг и внедрение решений. А такие сегменты, как поддержка, обучение, ИТ-аутсорсинг, аудит, по-прежнему, занимают не такую значи-

Алексей Ананьин: Самым значимым для ИТ-рынка событием 2003 г. стала сделка Oracle-«Связьинвест», значение которой пока недооценивается

На вопросы CNews.ru ответил Алексей Ананьин, генеральный директор группы компаний «Борлас». По мнению эксперта, в 2004 г. на рынке интеграции стоит ожидать серьезного роста и появления новых игроков.

CNews.ru: Какие события в России, помимо общего экономического роста, заметно повлияли на развитие рынка ИТ в 2003 г.?

Алексей Ананьин: Если оставить в стороне политические и макроэкономические события, то, пожалуй, самым значимым для ИТ-рынка событием прошедшего года стала сделка Oracle-«Связьинвест». И значение ее, я думаю, пока недооценивается. Для нас это особенно важно, так как основное направление нашей работы по-прежнему — построение крупных управленческих систем на основе программного комплекса Oracle E-Business Suite. Относительно партнеров и конкурентов, с которыми группа «Борлас» «играет на этом поле», могу сказать, что здесь все компании набирают темп и в текущем году стоит ждать серьезного роста и появления новых игроков в этом сегменте рынка.

CNews.ru: Какие вертикальные рынки будут, на ваш взгляд, лидерами роста в потреблении ИТ в ближайшие годы?

А. А.: На мой взгляд, лидерами по-прежнему останутся предприятия топливно-энергетического комплекса, металлургии, химии, телекоммуникаций. Однако существенно вырастет доля таких вертикалей, как машиностроение, включая автомобилестроение и оборонную промышленность, финансовые институты, транспорт, пищевая промышленность, торговля. Традиционным потребителем ИТ останется и государственный сектор. При этом в плане внедрения ERP-систем так или иначе «засветятся» практически все отрасли экономики. На общем фоне достаточно динамичного развития ИТ в различных отраслях в последнюю пару лет особенно заметна активизация пищевой промышленности: здесь идет консолидация и, соответственно, востребованы такие решения, которые обеспечивают этот процесс. Примерно та же картина наблюдается и в торговле, но здесь подстегивает еще и другой фактор — игроков на этом рынке становится все больше, им становится тесно. Жесткая конкуренция вызывает потребность в оптимизации деятельности, а значит, ведет к необходимости внедрения новых, эффективных механизмов и систем управления. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Алексей Кузовкин: Главная тенденция на ИТ-рынке в 2003 г. — консолидация

На вопросы CNews.ru ответил Алексей Кузовкин, генеральный директор компании РБК СОФТ.

CNews.ru: Какие события и тенденции, на ваш взгляд, определили лицо российского ИТ-рынка в 2003 г.?

Алексей Кузовкин: Главная тенденция, проявившаяся на российском ИТ-рынке в 2003 г. (впрочем, как и во всем мире), — это консолидация. Никогда еще на рынке не было такой волны слияний и поглощений компьютерных компаний, как в прошлом году.

Стоит отметить также не только количественный, но и качественный рост государственных заказов. Состоялась и самая крупная в России сделка с ПО — закупка «Связьинвестом» пакета лицензий Oracle на сумму 153 млн. долл.

CNews.ru: Как развивался рынок интернет-разработок в 2003 г.? Какие вертикальные рынки проявляют наибольший спрос на решения в данной сфере?

А. К.: Как и весь ИТ-рынок, сфера интернет-разработок пережила в 2003 г. заметный рост. Например, наш Департамент интернет-проектов за год разработал и внедрил 111 интернет-решений различного уровня сложности — это рекордный показатель и для нас, и для российского сегмента Интернета в целом. Выделить какие-то отдельные отрасли сложно. Мы реализовали проекты в государственных и коммерческих предприятиях сферы производства, строительства, торговли, медицины, образования, спорта, туризма и др.

CNews.ru: В 2003 г. был принят долгожданный закон об ОСАГО, развивалась система потребительского кредитования. Повлияли ли эти события на развитие рынка CRM-систем?

А. К.: Не берусь оспаривать, насколько закон об ОСАГО долгожданный, но на спрос на автоматизацию со стороны страхового рынка он, безусловно, повлиял. У страховых компаний резко увеличилось число клиентов. То же самое можно сказать о банковском секторе, активно начавшем работать в 2003 г. с физическими лицами. CRM-решения стали насущной необходимостью, и потребность в них заметна выросла. В прошлом году мы начали внедрение в двух небольших банках нашей собственной разработки — системы OutProject III. Это CRM-приложение уже более двух лет успешно работает и в нашем медиа-холдинге. Однако отмечу, что страхование — эта не та область, где клиент принимает решения, стараясь сохранить «долгосрочные» и «доверительные» отношения с компанией. Реальный побудительный мотив к заключению договора, как правило, определяется только надежностью компании и величиной страховой премии. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

тельную долю «пирога» услуг, не более 25%. Точное соотношение определить достаточно сложно по причине универсализма большинства поставщиков услуг, а также комплексного подхода к выполнению проектов.

Хотя «по науке» положено, чтобы тендер готовил и проводил один консультант, по тендеру отбирались консультанты по управленческому консалтингу, внедрению, обучению и аудиту внедренной системы, причем каждый раз представители независимых друг от друга компаний. На практике такая специализация кажется нереальной. Более того, приглашение в рамках одного проекта разных команд консультантов считается в России едва ли не признаком неудачности проекта.

Консалтинг и внедрение

Сразу несколько ИТ-холдингов в последние годы начали активно развивать направление управленческого консалтинга, рассчитывая составить конкуренцию компаниям «большой четверки» и крупным российским консалтинговым компаниям. И это им удается: сразу несколько системных интеграторов занимают высокие места в рейтингах консалтинговых компаний. Можно долго говорить об эффективности такого подхода, ведь консультант ИТ-компании реорганизует бизнес-процессы для грамотной работы ИТ-системы, а это не всегда приводит к повышению эффективной работы предприятия. Ведь недаром говорят, что при проведении грамотного аудита и консалтинга не нужно никакой автоматизации, чтобы увидеть первые плоды более эффективной работы предприятия.

Отечественным заказчикам и исполнителям зачастую не хватает этого временного лага, чтобы понять, какие результаты дал управленческий консалтинг — время и для тех и для других слишком дорого. В результате ИТ-система может внедряться поверх не вполне эффективного и даже нелогичного построения бизнес-процессов предприятия. А поскольку любые перемены, а тем более инновационные, — процесс очень болезненный и всегда чреватый ломкой традиций и замедлением деятельности предприятия, ложная эффективность внедрения проявится не сразу, а спустя пару лет. При этом виноватого уже не найти: кто знает, ошиблись консультанты, внедренцы, проектная команда со стороны заказчика или сотрудники предприятия по каким-то причинам или, находясь в неведении, «сплавляют» неудобную систему.

Усугубляет консалтинговые проекты традиционная «лоскутность» стандартов, правил и систем, используемых в крупных компаниях. Особенно это относится к территориально распределенным холдингам, образованным в последние десятилетия. Многие ИТ-компании сталкивались с неуступчивостью ИТ-менеджеров «на местах», где они чувствуют себя достаточно самостоятельными, чтобы определять «ИТ-стратегию» вверенного им участка. Понятно, что в каждом таком случае имеет место пересечение интересов, причем у руководителей на местах есть много возможностей успешно противостоять приказам сверху и отбиваться от консультантов.

Многие холдинги дошли до понимания необходимости унификации используемых подходов в управлении и автоматиза-

ции. Но решиться на чрезвычайно сложный процесс с неопределенным заранее исходом, огромными затратами и рисками снижения темпов развития компании не просто даже самому амбициозному и прогрессивному руководителю.

Характерным примером стала крупнейшая в российской истории сделка по ИТ между «Связьинвестом» и представляющей Oracle компанией «Открытые Технологии». Рынок телекоммуникаций традиционно в России находится на высоком уровне развития и корпоративного управления, поэтому желание унифицировать алгоритмы работы с информационной базой сотрудников вполне ожидаемо. Другое дело, что подготовить и провести сделку на сумму в 153 млн. долл., будучи практически госзаказчиком, и избежать при этом требований расторгнуть сделку, невероятно сложно. Не случайно после анонсирования сделки против «Связьинвеста» поднялась волна критики, миноритарные акционеры пытались заблокировать сделку, по этому поводу собирался совет директоров, и руководству «Связьинвеста» стоило больших трудов отстоять ее. Нельзя полностью исключать обоснованность протестов и обвинений, но осмелимся предположить, что любая подобная сделка, даже кристально прозрачная, вызвала бы абсолютно такую же бурю эмоций и протестов.

Системный подход

На территории России за последние 8 лет развернулось несколько «блицкригов» по захвату тех или иных вертикальных и горизонтальных рынков разработчиками управленческого ПО. Первым и наиболее удачным вторжением на рынок нефтегаза стоит признать ERP-систему SAP R3. Сегодня R3 де-факто промышленный стандарт в нефтегазовых компаниях, у конкурентов мало шансов туда пролезть. Аналогичная ситуация у Oracle с СУБД на том же рынке нефтегаза. Рынок малых предприятий захватила компания 1С, решения которой подходят в принципе и большим предприятиям, но пользуются популярностью у малых, в основном благодаря простоте и доступности. Нефтегазовая отрасль и сегмент малых предприятий уже нашли своих разработчиков (первые — благодаря сверхпривлекательности, вторые — благодаря малопривлекательности) далеко не случайно, и теперь вряд ли кому-нибудь удастся их потеснить.

За остальные рынки борьба предстоит нешуточная. Достаточно высококонкурентны рынки страхования, телекоммуникаций, металлургии, там сильны позиции поставщиков специализированных решений, но присутствуют и поставщики универсальных систем. И все же наибольший интерес привлекают предприятия машиностроения и промышленности, в том числе ВПК. Эти предприятия получают серьезные инвестиции, начинают активно развиваться и испытывают необходимость в замене допотопных систем автоматизации на более современные и совершенные аналоги. А поскольку эти рынки пока в должной мере не охвачены разработчиками и поставщиками, шансы равны у всех, при условии равных лоббистских возможностей.

На лидерство в этих сегментах есть несколько претендентов, основное же противостояние развернется между BAAN и SAP,

Евгений Шаблыгин: Феномен открытого ПО заслуживает самого серьезного внимания

На вопросы CNews.ru ответил Евгений Шаблыгин, президент компании «Инфосистемы Джет». Эксперт уверен, что пока рано говорить о том, какое место должно занять открытое ПО в информационных системах через 10—20 лет, но уже сегодня можно уверенно сказать, что это место будет.

CNews.ru: Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие рынка ИТ в России в 2003 г.?

Евгений Шаблыгин: На мой взгляд, главная позитивная тенденция — это продолжающееся развитие в России рыночных отношений. Несмотря на все очевидные сложности и перекосы, во многих аспектах здравый смысл пробивает себе дорогу, и информационные технологии становятся все более востребованными. Внешним позитивным фактором остаются стабильно высокие цены на энергоносители, позволяющие многим потребителям увеличивать объемы средств, идущих на информатизацию.

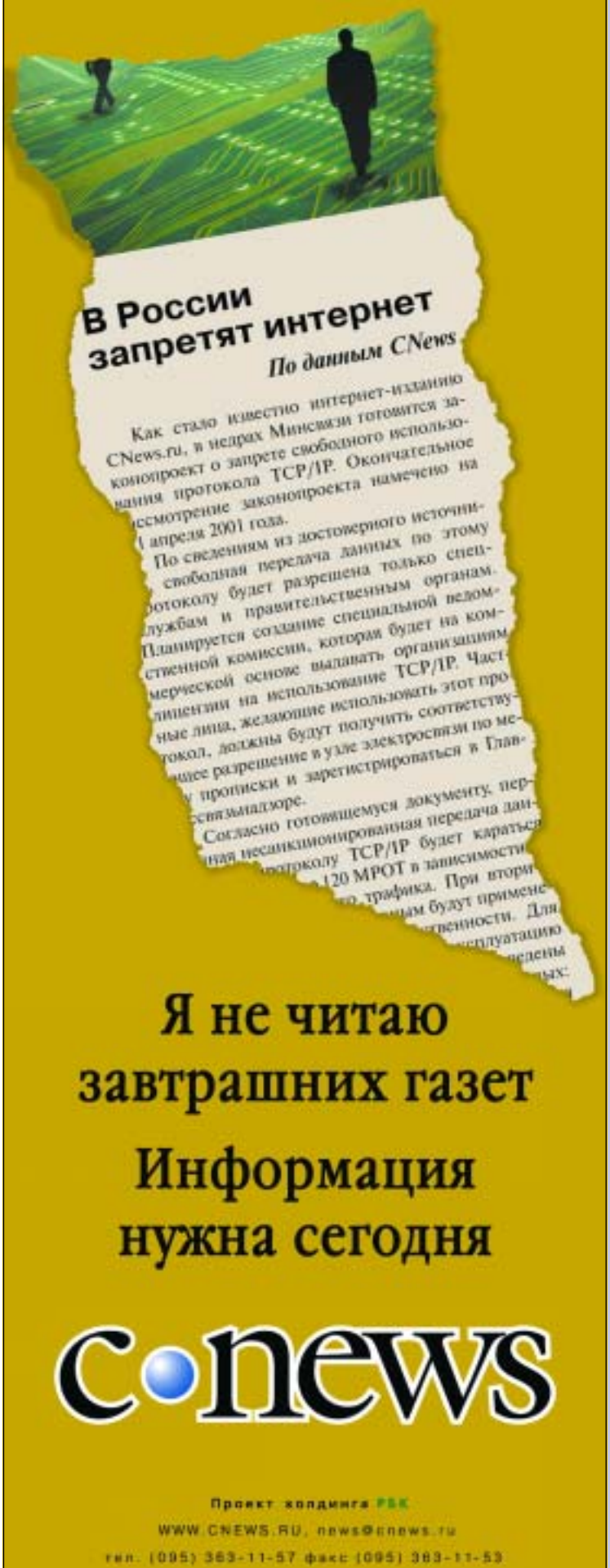
CNews.ru: Какую роль в ИТ-системе государственного управления и в корпоративном секторе может играть открытое ПО? Какова стратегия компании «Инфосистемы Джет» в отношении Open Source решений?

Е. Ш.: Феномен открытого ПО заслуживает самого серьезного внимания. Пока рано говорить о том, какое место оно должно занять в информационных системах через 10—20 лет, но уже сегодня можно уверенно сказать, что это место будет. К сожалению, в силу известных причин Россия не может оказывать сейчас серьезного влияния на этот процесс (как, впрочем, и на остальные процессы, происходящие в мире в области информационных технологий).

У нас довольно сдержанное отношение к системам, использующим открытые коды, хотя оно намного позитивнее чем, скажем, к системам, использующим программы фирмы Microsoft. У нас есть собственные разработки, работающие на Linux, и в собственных информационных системах мы широко используем соответствующие технологии. Поскольку «Джет» специализируется исключительно на UNIX-системах, на сегодняшний день мы имеем уникальную команду специалистов, в том числе и в области открытого ПО, и по мере его принятия бизнес-сообществом, мы уверены, что сумеем сохранить и укрепить наше лидерство в этом секторе.

По всей видимости, в ближайшие годы произойдет некоторая стабилизация рынков продуктов и решений на базе технологий Microsoft, UNIX и Linux, при этом каждое семейство сможет доминировать в определенных нишах. Наша стратегия — быть лидером и в UNIX-, и в Linux-сегментах. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003



Леонид Винокуров: Рост доли среднего ИТ-бизнеса возможен только за счёт роста числа проектов, относимых нами к «средним»

На вопросы CNews.ru ответил Леонид Винокуров, заместитель председателя совета компании «ТехноСерв А/С».

CNews.ru: Одной из важных тенденций 2003 г. стало стремление компаний-интеграторов развиваться в сегменте среднего бизнеса. Какова стратегия компании «ТехноСерв А/С» в этом вопросе?

Леонид Винокуров: Команда «ТехноСерв А/С» создавалась и развивается сегодня прежде всего как многопрофильная структура, нацеленная на реализацию проектов корпоративного и отраслевого уровня, требующих не только традиционных для ИТ-компаний умений и навыков в поставке устройств и настройке программного обеспечения. В проектах, которыми мы занимаемся, ключевое значение приобретают технологии управления проектом, организации взаимодействия со множеством компаний-партнёров, обеспечение не только запуска решений, но и поддержки их эффективного функционирования на всём жизненном цикле.

Что же касается нашего отношения к сегменту среднего бизнеса, то ответ неоднозначен потому, что много неясного в самом понятии «средний бизнес». Его нельзя обособить только по размеру контракта — ведь, согласитесь, реализация консалтингового проекта внедрения ERP-системы, имеющего объём около 1,5 млн. долл., является гораздо более «тяжёлым» проектом, чем поставка инфраструктуры крупному вычислительному центру на 3—4 млн. долл. Наверное, граница между «крупным» и «средним» бизнесом в каждом сегменте ИТ-рынка пролегает по-своему.

CNews.ru: Стоит ли ожидать, что уже в ближайшие годы объем доходов от средних ИТ-проектов на рынке приблизится к доходам от крупных проектов?

Л. В.: Я, скорее, соглашусь с этим тезисом, относя его ко всему объёму ИТ-рынка. У роста доли средних ИТ-проектов есть объективные предпосылки — это и оптимизация ИТ-бюджетов большинства заказчиков, приобретающих ИТ как средства, обеспечивающие ведение основного бизнеса, и управление деятельностью компании. Можно упомянуть как тенденцию, понижающую объёмы ИТ-бизнеса, и бурный научно-технический прогресс в ИТ-области, ведущий к радикальному удешевлению ресурсов. Десять лет назад вычислительному центру на создание оперативного дискового пространства размером 50 гигабайт требовались миллионы — сегодня это уровень рядового персонального компьютера. Чтобы не углубляться в детали, сформулирую следующий вывод — рост доли среднего ИТ-бизнеса возможен только за счёт роста числа проектов, относимых нами к «средним». ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

причем исход противостояния далеко не предопределен. Дело в том, что промышленность — традиционная вотчина BAAN, представители этой компании утверждают, что их решения лучше всего подходят именно этим отраслям. Не случайно решения BAAN были рекомендованы Минпромнауки для предприятий ВПК. На стороне же SAP — лучшая организация бизнеса в России, успехи в других отраслях.

Еще одним сегментом рынка, демонстрирующим бурный рост спроса на системы автоматизации, является средний бизнес. Достаточно значительное количество наиболее успешных предприятий готово внедрять ERP-системы мирового уровня. Этот сегмент бурно развивается, и на него претендует множество компаний: Microsoft Business Solutions, SAP, 1C, другие разработчики, как правило, афилированные с системными интеграторами. Наиболее заметна в этом сегменте MBS, благодаря относительно недорогим решениям, а также активной деятельности по развитию партнерской сети внедренцев.

Бурный рост рынка ERP-систем и появление новых внедренцев на этом рынке могут иметь и обратный эффект. В то время как эта услуга становится все более массовой, все больше слышится нареканий по поводу качества внедрения систем. На российском рынке услуг не сложилась практика привлечения профессиональных аудиторов для анализа уже внедренных решений. Как правило, аудитором выступает служба заказа или проектная группа заказчика, которые, обычно, недостаточно профессиональны и объективны в этих вопросах.

С резким увеличением количества системных интеграторов, предлагающих услуги по внедрению ERP-систем, совершенно закономерно падает качество внедрения, не удается грамотно подготовить персонал к использованию системы. В результате повышается риск загубить проект, причем фактической причиной может стать все что угодно — от персонала предприятия до консультантов от вендора. Формально же «всех собак вешают» на внедренцев, качество системы, а в самых «клинических» случаях на предприятии объявляют табу на любые разговоры об автоматизации.

После проекта

Компании, развивающие конкурентное преимущество за счет высокого уровня автоматизации, щепетильно относятся к все возрастающим затратам на ИТ. Рано или поздно они задумываются над передачей части функций собственной ИТ-службы стороннему подрядчику. Уже давно большинство компаний не занимаются разработками ПО для собственных нужд, недаром рынок заказного программирования в России составляет уже сотни миллионов долларов. Все активнее передаются на сторону задачи по поддержанию работоспособности оборудования и систем, чаще — поставщикам этого оборудования и систем. К сожалению, ни заказчики, ни исполнители пока не готовы к масштабным проектам по ИТ-аутсорсингу. У ИТ-компаний нет опыта, необходимой инфраструктуры, квалифицированных специалистов. У заказчиков менталитет и подход к бизнесу отрицают саму мысль передачи в чужие руки святая святых — обслуживание информационных потоков. Кроме того, заказчики не имеют выверенной ИТ-стратегии, бюджетов, не умеют

Алексей Ремизов: Говорить о том, что рынок поделен, пока преждевременно

Более внимательный взгляд на отрасль со стороны западных компаний, начинающих усиливать здесь свое присутствие, отмечает в интервью CNews.ru председатель совета директоров компании «Ай-Теко» Алексей Ремизов.

CNews.ru: Все большую известность у ИТ-менеджмента российских предприятий приобретает методология ITIL. «Ай-Теко» — инициатор ознакомления российского рынка с этой методологией и с библиотекой ITIL. Что было сделано в данном направлении за прошедший год?

Алексей Ремизов: Получение прав на издание библиотеки IT Infrastructure Library на русском языке мы расцениваем как одно из знаковых для компании событий прошедшего года. ITIL — библиотека лучшего международного опыта в области информационных технологий — до настоящего времени существовала только на языке оригинала. Сейчас, помимо русского, планируется издание библиотеки еще на четырех языках: французском, немецком, испанском и японском. Наши специалисты проделали огромную работу по созданию единой терминологии в области ITSM, разработке русскоязычного глоссария, переводу первых двух книг библиотеки. Планируется, что они увидят свет в 2004 г.

В 2003 г. удвоилось количество центров компетенции на базе «Ай-Теко». К двум уже существующим центрам компетенции (Intel и HP по новым серверным решениям на платформе Intel, а также по решениям SCO Group) добавились два новых — центр компетенции Oracle по направлению «Системы высокой готовности» и Центр технологий HP OpenView. Полагаю, это свидетельствует о растущем признании опыта и профессионализма сотрудников нашей компании со стороны партнеров — крупнейших международных ИТ-корпораций.

CNews.ru: Какие тенденции будут определяющими в развитии ИТ-рынка в 2004 г., на ваш взгляд?

А. Р.: Полагаю, на рынке сохранятся все тенденции, которые отмечались в 2003 г. Вероятно, усилится конкурентная борьба между присутствующими на российском рынке западными компаниями, а также между западными вендорами и отечественными компаниями. Так, несмотря на то что мы являемся «любимым» партнером компании HP, на рынке консалтинга сейчас одним из наших конкурентов нередко становится HP Consulting. Серьезное столкновение я, в частности, вижу между западными и российскими игроками в сегменте крупного бизнеса. В любом случае — преждевременно говорить о том, что рынок уже поделен, в то время как он еще далеко не заполнен. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Борис Бобровников: Появление новых игроков в интеграции возможно, но рынок в целом это вряд ли затронет

В интервью CNews.ru генеральный директор компании КРОК Борис Бобровников рассказал о своем видении ситуации, сложившейся на российском ИТ-рынке, об основных тенденциях, доминировавших здесь в 2003 г.

CNews.ru: Российские разработчики ПО в 2003 г. все более ощущали давление на свой бизнес со стороны международных корпораций. Допускаете ли вы вариант, при котором схожая ситуация через несколько лет повторится на рынке интеграции?

Борис Бобровников: Я бы позволил себе прокомментировать, что имеют в виду разработчики ПО, говоря о давлении со стороны транснациональных компаний. Во-первых, программные продукты от ведущих мировых разработчиков становятся все более востребованными на российском рынке. С ростом экономики и развитием тех или иных организаций, предприятий и производств этот спрос продолжится лишь по нарастающей. Естественно, в связи с этим российские разработчики будут испытывать и испытывают усиливающуюся конкуренцию. Я думаю, что со временем этот расклад будет не совсем в их пользу, поскольку основное конкурентное преимущество — это стоимость российского программного продукта, и она очень быстрыми темпами приближается к западной. Соответственно, с продуктами, разработанными в транснациональных корпорациях вроде Microsoft, SAP или Oracle, невозможно конкурировать.

Другое дело, что рынок малых и средних предприятий будет существовать всегда, и «1С» находится в своей экологической нише. Здесь существует свое, российское налоговое законодательство, принципы ведения бухгалтерского учета, которые достаточно серьезно отличаются от европейских или американских. Пока эти отличия не станут менее значимыми, российская бухгалтерия будет все-таки вестись на российских продуктах.

Что касается рынка системной интеграции, то здесь ситуация другая. С моей точки зрения, те игроки, которые могли бы работать в России, уже здесь присутствуют; у них есть своя часть рынка и свои проекты. Появление новых игроков, безусловно, возможно, но они будут единичны, и рынок в целом это вряд ли затронет. Конечно, кто-то, вероятно, будет перепрофилироваться или уходить в какую-то специализацию, но кардинальных изменений я не жду. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

считать косвенные затраты на ИТ, что мешает оценить выгоды аутсорсинга.

Очевидно, что ведущим системным интеграторам интересны масштабные проекты по ИТ-аутсорсингу с крупными холдингами. При этом основная прелесть аутсорсинга в том, что один интегратор обслуживает нескольких заказчиков и за счет этого может предложить более дешевые услуги. На сегодняшний день в России услуги масштабного аутсорсинга могут предоставлять 2 российские компании и 2 представительства западных корпораций. Потенциальных заказчиков — не более нескольких десятков. При таком ограниченном спросе и предложении о формировании полноценного рынка ИТ-аутсорсинга, как в США или Европе, в России можно будет говорить не раньше чем через 5—10 лет.

Возможно, к новой услуге рынок подготовят небольшие ИТ-компании, способные брать на себя только один-два вида услуг. Со временем и заказчики несколько изменят свое отношение и подход к ИТ-аутсорсингу, и крупные интеграторы профессионально подготовятся к оказанию услуги по масштабному аутсорсингу. Тем более что на уровне малого бизнеса ИТ-аутсорсинг там, где вообще есть компьютеры, очень популярен. Студенты или даже профессиональные системные администраторы обслуживают по десятку маленьких офисов, полностью обеспечивая все нехитрые потребности и выполняя заказы руководства.

На будущее

Перспективы рынка услуг достаточно безоблачны для системных интеграторов. Многие успешные компании подошли к необходимости заказывать полноценное внедрение ERP-систем, причем автоматизации подвергнутся не только бухгалтерия и управление персоналом, но и все остальные критичные для бизнеса подразделения. Активнее будут внедряться системы электронного документооборота, интранет-системы. Рынок в целом будет расти на 25—35% в год, при этом уровень проектов будет все время повышаться, стремясь к европейскому, где средняя стоимость владения ERP-системы составляет 15 млн. долл.

Структурно рынок услуг вряд ли войдет в череду серьезных изменений, разве что за счет неожиданно быстрого развития сегмента ИТ-аутсорсинга. Традиционно, как и в случае всех более зрелых рынков, будет расти доля поддержки и обслуживания уже внедренных решений. Так, на рынке внедрения решений в области информационной безопасности уже через пару лет объемы внедрения сравняются с объемами поддержки и обслуживания.

Среди вертикальных рынков наиболее интересными, с точки зрения продвижения услуг, станут госструктуры, нуждающиеся в автоматизации бюрократической машины и имеющие деньги на эти процессы. Перспективными клиентами станут также вертикально-интегрированные холдинги, которые будут совершенствовать и унифицировать свою ИТ-инфраструктуру, а также интегрировать к собственным стандартам инфраструктуру поглощаемых ими компаний. ■

Максим Андреев: Популярность крупных инвестиционных проектов в России может привести к «ERP-буму»

На вопросы CNews.ru ответил Максим Андреев, директор департамента информационных технологий ФБК.

CNews.ru: Какие события на рынке ИТ в России были наиболее значимыми, на ваш взгляд? Как складывается развитие рынка услуг в сфере ИТ?

Максим Андреев: Я считаю, что говорить нужно о мировых тенденциях, которые прямо влияют на развитие рынка ИТ в России. Сильнейшая из них — глобализация экономики. Всё больший «кусок пирога» отходит транснациональным компаниям; примета последнего времени — участившиеся слияния-поглощения «голубых фишек». Знаковые события: слияние PeopleSoft и JD Edwards, а также альянс Epicor-Scala. Для локальных игроков это означает ужесточение конкуренции. Заметным событием стала публикация Microsoft продуктовой стратегии до 2012 г. Теперь, когда известны планы Microsoft в области поддержки и развития корпоративных систем (Axapta, Navision), можно с определенной долей уверенности прогнозировать динамику российского ERP-рынка в ближайшие несколько лет.

Хочу отметить ряд тенденций, которые, по нашему мнению, будут определять динамику развития ИТ-рынка в России. Во-первых, это экономическая ситуация в стране. Улучшение инвестиционного климата может подтолкнуть ряд компаний к внедрению корпоративных систем, с тем чтобы в будущем получить преимущество на рынке (или, по крайней мере, не упустить преимущества). Это может означать новый «ERP-бум» на российском рынке. Во-вторых, в последние годы происходит планомерный переход на международные стандарты учета. Это открывает новые перспективы для крупных консалтинговых компаний, предлагающих комплексные решения с применением информационных технологий.

CNews.ru: Известно, что многие глобальные традиционные консультанты, которые активно интересовались ИТ в период бума в данной сфере, сегодня заметно сбавили активность в этом направлении... Это так?

М. А.: Складывается впечатление, что компании, прежде доверившиеся «чудодейственным» информационным технологиям, теперь пытаются разобраться — что и зачем внедрили? Популярный вопрос — адекватны ли результаты внедрения затраченным средствам? Странно, что этот вопрос задается уже после того как деньги истрачены. Риски наступления ответственности исполнителя по проектам ИТ-внедрения гораздо выше, чем обычного консалтинга. Возможно, поэтому глобальные консультанты юридически выделяют свои ИТ-подразделения (или даже продают их), диверсифицируя свои риски. А бум действительно прошел, и с этим, на наш взгляд, связано кажущееся снижение активности. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Сергей Сульгин: Сегодня интеграция — это «вживление» технологий в бизнес

На вопросы CNews.ru ответил Сергей Сульгин, генеральный директор компании GMCS.

Сергей Сульгин: В 2003 г. компания GMCS отметила шесть лет своей работы на рынке ИТ-услуг. Поэтому, подводя итоги 2003 г., мы можем говорить и об итогах и тенденциях последних шести лет. В 1997 г. компания объединила одних из лучших консультантов с огромным опытом работы в российских и западных компаниях, включая, на тот момент, «большую шестерку» для продвижения на российский рынок системы BAAN. Уже тогда было понятно, что для молодой компании нужен нетрадиционный подход к внедрению ERP-систем, который позволил бы привлечь внимание рынка, обрести конкурентные преимущества и заложить основу дальнейшего развития интеллектуального потенциала сотрудников. Именно опыт наших специалистов, профессиональное «чутье» выявили растущую тенденцию интереса рынка ИТ-услуг к решениям, а не конкретным продуктам. Эта тенденция, развиваясь в течение последних нескольких лет, на наш взгляд, стала определяющей в 2003 г. на рынке услуг в сфере ИТ.

Тенденция трансформации бизнеса интеграторов в сторону бизнес-интеграции стала определяющей для рынка ИТ-услуг в 2003 г. еще и потому, что, пожалуй, именно в 2003 г. сформированному «предложению» в этой области сформировался и стал соответствовать устойчивый «спрос». Заказчики ИТ-услуг ушли от требований формального «внедрения» как опции при покупке программного обеспечения — теперь заказчики понимают тот объем работ, который необходимо осуществить для успешного внедрения и получения необходимых результатов. И очень часто объем работ не ограничивается рамками ИТ-сферы: в проекты вовлекаются внутренние ресурсы и внешние консультанты, перед которыми стоят задачи начиная от административного обеспечения и заканчивая разработками концепций развития компании.

Таким образом, тенденция 2003 г. явно показала, что в сфере ИТ-услуг будущее за теми компаниями, которые сумеют предложить заказчикам комплекс мероприятий, позволяющих им достигать поставленных целей и получать конкретные результаты.

Если раньше интеграция трактовалась как «соединение» технологий и бизнеса, то теперь интеграция — это «вживление» технологий в бизнес. В первом случае интеграция была ответом на рост бизнеса, во втором — это решение вопросов роста качества, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Во втором случае интегратору уже недостаточно знания продукта: здесь необходимы знание бизнеса, конкретный опыт и — самое главное — нацеленность на результат. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Надежда Одинцова

Битва с «голыми королями»

Михаил Рамендик

Монополия Microsoft, диктовавшей всему миру условия применения «массовых» компьютеров, затрещала по швам. Благодаря усилиям множества энтузиастов и немалого количества компаний — включая и весьма крупные — появился широкий выбор ПО, не ставящего потребителей в зависимость от милости одного-единственного «гиганта». Дальнейшее техническое развитие свободного ПО, его продвижение крупными фирмами, внимание со стороны правительств многих государств мира — всё это говорит о начале серьёзного передела рынка программного обеспечения, в какой-то мере даже «революции». 2003 г. стал годом отчаянной попытки остановить эту «революцию».

Небольшая компания SCO Group — ранее известная как Caldera, не слишком удачный поставщик одной из версий Linux — обратившись в суд, в прессу, а в последние месяцы и к политическим деятелям, пытается подорвать развитие «открытых исходников» и отпугнуть от них пользователей. Многие эксперты считают, что за действиями SCO стоит Microsoft, пытающаяся сохранить свою устаревшую монополию.

Однако эта попытка не только не привела к какому-либо успеху, но «сплотила ряды» сторонников свободного ПО. Технические энтузиасты стали обращать внимание на тонкости законодательства и находить в нём пользу, а не помеху: крупные корпорации, в свою очередь, приобрели популярность в глазах энтузиастов, когда стали не только использовать свободное ПО, но и защищать возможность его развития. Сообщество разработчиков свободного ПО в целом стало более мощным, более убеждённым, более слаженным.

«Открытые исходники» развиваются

Рынок ПО с открытыми исходными текстами активно развивается. Как энтузиасты, так и многие корпорации принимают в этом участие. Заметная часть данного развития, разумеется, относится к системе Linux. Но существует и множество других проектов.

Среди «пользовательских» наборов свободных программ можно выделить, в частности, OpenOffice.Org. В 2003 г. вышла версия 1.1, в которой увеличена скорость работы и добавлены новые возможности. Вывод «напрямую» в файлы формата PDF, работа с XML-документами известного стандарта DocBook и некоторые другие функции могут сделать OpenOffice (сборка, оптимизированная для России) технически даже более приемлемым, чем Microsoft Office, для многих задач. OpenOffice.Org разрабатывается сообществом во всём мире совместно с фирмой Sun.

Поддержка свободных программ со стороны коммерческих компаний в 2003 г. за-

метно увеличилась. В частности, развивается независимая организация Open Source Development Lab, созданная именно как консорциум достаточно крупных компаний. С лета 2003 г. в OSDL работает знаменитый Линус Торвальдс.

Ведутся и проекты с открытым исходным кодом, специально созданные как поле для сотрудничества нескольких компаний. Такова, в частности, платформа для разработки Eclipse — проект, изначально запущенный IBM.

Государства мира отворачиваются от Microsoft

По мере того как «открытые исходники» становятся всё более реальной альтернативой для широкого применения в самых разных областях, правительства многих государств мира обращаются к ним. Не последнюю роль при этом играет желание избавиться от зависимости от зарубежных (для всех, кроме США) поставщиков — в частности, Microsoft.

Так, правительство Израиля отказалось от приобретения новых версий Microsoft Office и отдало предпочтение поддержке разработки версии OpenOffice.Org для работы с ивритом.

Европейский союз продолжает работу над проектами типа OpenEvidence. Также на сайте Европейской комиссии появились страницы, посвящённые «Free/Open Source Software».

При этом Евросоюз ведёт расследование по антимонопольному делу против Microsoft, и перспективы Microsoft в нём кажутся достаточно плохими. Исследование, проведённое по заказу правительства Дании, рекомендует применение открытых стандартов, а также, при возможности, свободного ПО. Это необходимо, чтобы справиться с «монополией де-факто», заявляет Датский комитет по технологиям (Danish Board of Technology).

Не отстаёт и Россия. Компания ALT Linux недавно выиграла тендер на подготовку рекомендаций по применению свободного ПО в органах государственной власти. В частности, предполагается принять официальный открытый стандарт формата электронных документов, основанный на формате OpenOffice и соответствующий принятому в 2002 г. стандарту бумажного документа.

SCO против IBM, против Linux, против свободного ПО

Однако самые заметные, самые громкие события, связанные с «открытыми исходниками» в 2003 г., — не технические новинки (включая даже ядро 2.6), не корпоративные или правительственные новости и не изменения рыночной статистики.

Шумный скандал, связанный с претензиями со стороны фирмы SCO, превратился почти что в «мыльную оперу». За ним с интересом следят как энтузиасты свободного ПО, так и средства массовой информации. Дарл Макбрайд, исполнительный директор SCO, который и «заварил эту кашу», пользуется заметным успехом как комедиант. Он стал «любимым врагом», почти что заменив в этом качестве Билла Гейтса — правда, многие считают, что именно Билл Гейтс дёргает за ниточки, управляющие марионеткой SCO.

Андрей Шабанов: Методики расчета окупаемости вложений для ERP-систем не работают

На вопросы CNews.ru ответил Андрей Шабанов, глава московского представительства Scala Business Solutions.

CNews.ru: Один из важных аргументов при принятии решения о внедрении ERP-системы — достаточно быстрая окупаемость вложений. Можно ли просчитать эту выгоду заранее? Если можно, то как?

Андрей Шабанов: По-моему мнению, просчитать выигрыш от использования ERP-решения, как внутреннего автоматизированного решения любой компании, достаточно сложно, поскольку существующие в настоящий момент методики расчета окупаемости вложений в абсолютном большинстве случаев не работают для ERP-систем. Наверное, есть ряд бизнесов, где можно посчитать выигрыш, но это единицы процентов. В большинстве случаев нельзя, хотя бы потому, что автоматизация только на первый взгляд приводит к каким-то видимым изменениям, например, сокращению рабочих мест. На самом деле автоматизация приводит к тому, что те люди, которые решали один круг задач, получив в руки автоматизированную систему, начинают решать более широкий круг задач: руководство компании, как правило, замечая, что у людей освобождается время, тут же находят для них новые задачи. И это процесс бесконечный, который приводит в основном к росту подготовленности персонала, создает необходимость проведения дополнительного обучения, но никак не ведет к его сокращению.

Если рассматривать ERP II как ERP-системы для внешнего использования, когда корпоративная система одной компании встраивается в общую цепочку и работает в виртуальном пространстве вместе с системами других компаний, то можно говорить о некой конкретной выгоде, окупаемости, экономии средств за счет того, что автоматизируется процесс взаимодействия с поставщиками и клиентами. Это значит, что вместо использования нескольких человек для выполнения сходных задач при работе с различными поставщиками можно обойтись меньшим количеством людей или даже одним техническим специалистом, который следит за правильностью функционирования корпоративной системы в виртуальном пространстве.

Конечно, в этом случае можно говорить об оптимизации процессов, но все равно очень сложно разделить, за счет чего удалось сэкономить? За счет правильного построения бизнес-процессов или за счет того, что используется автоматизированная система. Поэтому заявление, безусловно, имеет право на существование, но, даже имея систему ERP II, практически невозможно просчитать выгоду от ее использования. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Врам Александрян: «Рыночная» область защищаемой информации регулируется под стать регулированию рынка, то есть практически стихийно

На вопросы CNews.ru отвечает первый заместитель генерального директора группы компаний «Борлас» Врам Александрян.

CNews.ru: Какие события 2003 г. оказали наибольшее влияние на развитие рынка защиты информации в России?

Врам Александрян: Рынок средств и услуг в области защиты информации в 2003 г. находился в основном под впечатлением двух событий: упразднения ФАПСИ и вступления в силу федерального закона «О техническом регулировании».

CNews.ru: Насколько, на ваш взгляд, российское законодательство отвечает современным требованиям, предъявляемым к корпоративным системам в контексте защиты информации?

В. А.: Есть три основные сферы оборота информации, подлежащие защите от несанкционированного доступа. Первая — государственная, служебная тайна и другая конфиденциальная информация, находящаяся в собственности государства. Вторая сфера — персональные данные граждан Российской Федерации, чью неприкосновенность также, согласно Конституции, защищает государство. И, наконец, третья сфера, в которой часть собственной информации относят к категории «конфиденциально» предприятия, учреждения и организации. В общем виде это разнообразные субъекты экономики России. Если вести речь не только о законодательной основе деятельности по защите этих информационных ресурсов, но и о наличии проработанной нормативной базы этой деятельности, можно оценить ее достаточность так: первая сфера, традиционно «любимая» государством, отрегулирована на все 100%, вторая, тесно связанная с правами человека, которые у государства всегда были и остаются на втором месте, — на 10—20% и, наконец, третья, так сказать «рыночная» область защищаемой информации, регулируется под стать регулированию рынка, то есть практически стихийно.

На самом деле вполне возможно, что для регулирования отношений в этом сегменте, подлежащем защите информации, достаточно имеющихся положений Гражданского, Административного и Уголовного кодексов. И, возможно, предпринимателю для построения системы защиты информации в качестве ориентиров вполне хватило бы существующих стандартов, а для возмещения ущерба от реализованной угрозы — судебной защиты, но, увы... Стандарты пока так противоречивы, а судебная практика так мала, что приходится надеяться на грамотную помощь специалистов, поднаторевших в двух первых сферах. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Вначале казалось, что у SCO просто есть претензии к фирме IBM; она якобы в нарушение договорённостей о коммерческой тайне включила в Linux некоторые разработки SCO. Но позже SCO стала предъявлять требования к пользователям Linux, пытаясь получить с них оплату за «лицензию» на «украденный» код — хотя сами пользователи не только его не «крали», но даже и не видели. Таким образом, компания SCO начала атаку уже на Linux в целом, а не только на IBM.

Достаточно скоро компания Microsoft за весьма заметную сумму приобрела «лицензию» у SCO. Таким образом, именно на деньги Microsoft SCO и ведёт свои действия. По этой причине многие эксперты считают, что Microsoft — их реальный автор. За последующие месяцы SCO не только запуталась в сети многочисленных судебных процессов, но и превратилась в отчаянного ругателя всех «открытых исходников» в целом — а доказательств «кражи» какого-то кода в IBM или в другом месте так и не появилось.

Сеть судебных процессов

Судебный конфликт между SCO и IBM бурно развивается. Основные слушания по делу произойдут ещё очень нескоро — в первой половине 2005 г. SCO недавно увеличила требования к IBM, заявив, что нарушены авторские права, а не только коммерческая тайна.

Между тем IBM в августе этого года подала встречный иск против компании SCO, обвиняя её в нарушении четырёх патентов и — что достаточно важно — лицензии GPL. Однако «выяснениями отношений» между SCO и IBM дело не ограничилось. После того как SCO начала атаку на Linux в целом — ссылаясь уже на свои «авторские права» на Unix, а не на контракт с IBM — к конфликту присоединился ещё ряд фирм, и никто из них не занял сторону SCO.

Так, компания Novell в конце мая заявила, что права, которые предъявляет компания SCO, вообще ей не принадлежат. Длительные выяснения привели в конце концов к судебному процессу SCO против Novell.

Компания Red Hat не захотела молча выслушивать обвинения со стороны SCO в «нарушениях авторских прав», адресованные как распространителям Linux (крупнейший из которых — именно Red Hat), так и пользователям. Представители SCO намекали на возможный процесс против кого-либо из крупных распространителей — но не успели его начать. Red Hat сама подала на SCO в суд, требуя прекратить необоснованные заявления. SCO грозится подать в суд на одну или несколько крупных компаний, использующих Linux. На момент подготовки данной статьи эта угроза реализована не была.

Один процесс SCO уже проиграла. LinuxTag, немецкая группа пользователей Linux, потребовала прекратить распространение в Германии утверждений о «незаконном использовании интеллектуальной собственности», пока SCO не предъявит достаточные доказательства. Суд принял решение в её пользу — и когда SCO не полностью выполнила его, постановил оштрафовать компанию на 10 тыс. евро. SCO собирается обжаловать приговор.

Организация Open Source Development Lab, в которой, в частности, работает Линус Торвальдс, объявила о готовности предоставить ему юристов для защиты, если он будет втянут в конфликт. Она также создала фонд для финансирования защиты как Линуса, так и пользователей Linux в случае исков со стороны SCO...

«А был ли мальчик?»

В начале процесса SCO против IBM многие ожидали, что код, якобы перенесённый «из Unix в Linux», рано или поздно будет предъявлен — хотя бы частично. Однако прошло несколько месяцев, а все попытки SCO продемонстрировать «пример» такого кода закончились одинаково — полным провалом.

В августе 2003 г., на ежегодном форуме партнёров SCO представители компании продемонстрировали слайды со «скопированным» кодом. Этот код подвергли анализу многие известные эксперты — в частности, Брюс Перенс и Эрик Реймонд. Они убедительно показали, что никакого нарушения авторских прав в данном случае нет.

В декабре появилось открытое письмо от SCO, где названы файлы, якобы «нарушающие права» компании. Вообще говоря, в этих файлах содержатся всего лишь списки наименований констант и простейшие функции, которые любой опытный программист на Си «навяет» максимум за день. Но выяснилось, что даже эти файлы разработаны независимо от SCO.

SCO утверждает, что бурное развитие Linux в последние годы - в частности, появление серьёзных возможностей по поддержке мультипроцессорных машин (SMP), NUMA и многих других функций — произошло благодаря переносу кода Unix. Но все предъявленные примеры — права SCO на которые весьма сомнительны — не имеют к этим возможностям никакого отношения!

Возникает резонное предположение — «а был ли мальчик?» Существует ли вообще «ворованный» код? Пока SCO не ответила чётко и ясно на этот вопрос, все её угрозы, особенно обращённые к пользователям Linux, — тривиальная попытка блефа. Предлагается платить за лицензии на... неизвестно что!

Что ваше — то тоже наше

Косвенным доказательством того, что никакого «перенесённого кода SCO» не было вовсе, служат заявления самой компании SCO. В декабре 2003 г. суд потребовал от SCO предоставить код, по которому имеются претензии, в течение 30 дней. И «некие документы» были переданы в IBM и в суд. Однако в заявлении, связанном с передачей этих документов, слова о коде звучали уже по-другому. Оказывается, в Linux были перенесены разработки IBM, изначально произведённые для AIX — в частности, журналирующая файловая система JFS. Но AIX базируется на «оригинальном» Unix.

Теперь SCO утверждает, что компании, обладающие контрактами на использование исходных кодов Unix, обязаны соблюдать права SCO даже на код, не имеющий к «первоначальному» Unix никакого отношения. Если, например, IBM разработала тот или иной модуль для AIX, он становится частью «производного» от Unix произведения. И поэтому, в частности, не может быть передан в Linux — контракт на коды Unix запрещает публикацию «производных произведений» (derivative works).

Выяснилось, однако, что этот вопрос был рассмотрен ещё в журнале, изданном AT&T в 1985 г.! В тот момент именно AT&T принадлежали права на Unix, позже приобретённые SCO. ■

Александр Соколов: Закон «О техническом регулировании» внес «великую смуту» в сферу защиты информации

О наиболее значимых событиях, проблемах и перспективах рынка защиты информации в интервью CNews.ru рассказал Александр Соколов, генеральный директор компании «Элвис-Плюс».

CNews. ru: Какие наиболее важные изменения произошли на рынке информационной безопасности в 2003 г.?

Александр Соколов: На мой взгляд, в прошлом году произошли два важных события. С 1 июля 2003 г. вступил в силу закон «О техническом регулировании». Пока трудно сказать, что этот закон дал, но, по крайней мере, «великую смуту» в сферу информационной безопасности и защиты информации он внес.

В настоящее время нет ни одного мероприятия, посвященного этой сфере, на котором не обсуждалось бы, какое влияние закон окажет на рынок ЗИ. С одной стороны, закон подразумевает добровольность декларирования стандартов. Казалось бы, замечательно: хочешь — присоединяйся, хочешь — выполняй стандарты, не хочешь — никто не заставляет.

В программной среде желание идти не по стандартам было всегда, однако практика показывает, что отклонение от стандартов очень часто дает печальные результаты, поскольку ограничивает взаимодействие программы с внешним миром. Пока программа работает на саму себя, никаких проблем не возникает, но как только начинается общение с внешним миром, возникают проблемы.

Второе заметное событие на рынке ИБ и ЗИ — это появление и формальное вступление в силу стандартов ISO15408. И тут возникает парадокс: с 1 июля стандарты отменены, и с 1 января следующего года вводится стандарт, непосредственно относящийся к области ИБ, так называемые «общие критерии» (common criteria). Могу добавить, что уже даже начались сертификации по новому стандарту.

В настоящее время в распространении и использовании этих стандартов существует проблема, которая заключается в следующем. Государство, как самый крупный заказчик и пользователь средств защиты информации, получает сертифицированное по ISO15408 решение. Но у государства нет инструкции, в соответствии с которой оно имеет право использовать эти средства и доказывать правомерность их использования при необходимости. И каков результат? Результат — каждый здравомыслящий человек будет действовать на основании существующих стандартов. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Надежда Одинцова

Алексей Кондрашов

Неуемные связисты

Вопреки пессимистическим прогнозам, в прошедшем году российская связь не только не сбавила весьма примечательные на фоне других отраслей отечественной экономики темпы прироста, но и на своем примере доказала наличие платежеспособного спроса у населения на услуги связи (пока в основном мобильной), способного своими деньгами поддержать развитие телекоммуникационных услуг в стране.

Общее развитие отрасли

По предварительным сведениям, оглашенным Министерством связи в середине февраля, доход отрасли от оказания услуг связи, по итогам 2003 г., может составить 384,7 млрд. руб. (против 273,2 млрд. руб. годом раньше) или 13,06 млрд. долл. Уже известно, что доход крупных и средних предприятий отрасли от всех видов деятельности (включая строительство сетей и услуги интеграции) составил 399,3 млрд. руб. Согласно уже опубликованным Минсвязи сведениям, доход традиционных операторов от услуг связи составил 199,11 млрд. руб. и вырос за год на 24,3 %.

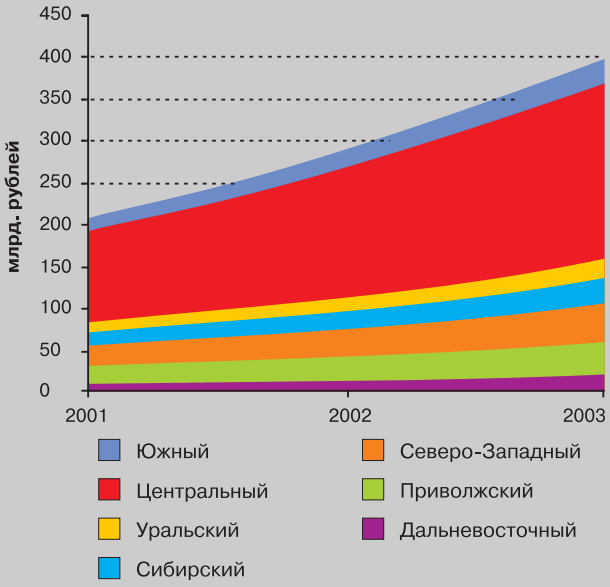
По сравнению с 2002 г., общий рост доходов от услуг связи оказался на уровне 40,8%. При этом рост доходов на предприятиях электросвязи составил 42,8%. По сравнению с 2001 г., доходы отрасли удвоились.

При этом отчисления операторов связи в федеральный бюджет за прошлый год составили 80,2 млрд. руб., а доля инвестиций в отрасль российских предприятий значительно превысила долю иностранных инвестиций.

По предварительным данным, доля связи в общем объеме производства ВВП России увеличилась с 1,9% в 2002-м до 2,0% в 2003 г. Можно уверенно сказать, что в 2003 г. связь по темпам развития была флагманом среди отраслей российской экономики, и если бы другие отрасли развивались такими же темпами, то призыв президента об удвоении ВВП был бы решен за более короткие, чем 10 лет, сроки: фактически в отдельно взятой отрасли эта задача была осуществлена за 2 года. В то же время в России доля доходов от услуг

связи в общем объеме ВВП, в отличие от развитых стран Европы и США, где она доходит до 5%, продолжает оставаться достаточно малой, хотя и постоянно растет.

Структура доходов крупных и средних предприятий отрасли СВЯЗЬ по федеральным округам в 2001—2003 гг.

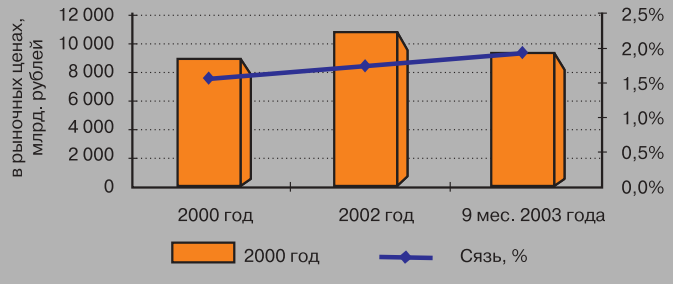


Источник: МЭРТ

По словам министра РФ по связи и информатизации Леонида Реймана, инвестиции в отрасль составили в 2003 г. внушительную величину — 84,7 млрд. руб. Это позволило за год существенно расширить территорию охвата мобильной связью, ввести в строй более 3 млн. проводных телефонов, а также увеличить в 4 раза, по сравнению с предыдущими годами, темпы развития инфраструктуры связи в сельской местности.

В прошедшем году, как и ранее, наибольшая часть доходов полученных предприятиями связи, пришлась на Центральный федеральный округ (ЦФО), доход от услуг в котором составил 48% от результатов работы отрасли в целом по РФ. По сравнению с прошлым годом, доля ЦФО в общих доходах отрасли изменилась незначительно (в 2002 г. она составляла 47%). При этом следует отметить, что большая часть доходов, как и в прошлые годы (около 85%), в ЦФО пришлась на рынок Москвы, который продолжает оставаться крупнейшим в России.

ВВП в РФ и доля отрасли СВЯЗЬ в его объеме в 2001—2003 гг.



Источник: МЭРТ

Саид Алимбеков: Формирование крупнейших игроков в телекоммуникациях близко к завершению

Интервью CNews.ru дал генеральный директор компании «МТУ-Информ» Саид Алимбеков.

CNews.ru: Можно ли говорить о том, что этап консолидации бизнеса на рынке телекоммуникаций в России близок к окончанию или пока это не так?

Саид Алимбеков: Можно. Ряд тенденций, событий прошедшего года предопределили заметные структурные изменения на нашем рынке в ближайшем будущем. Формирование крупнейших игроков близко к завершению. В ближайшие 2 года более 70% телекоммуникационного рынка будет контролироваться 3—4 компаниями.

CNews.ru: Насколько ощутимым было усиление конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг в 2003 г.?

С. А.: Российский телекоммуникационный рынок традиционно характеризовался высоким уровнем конкуренции. И 2003 г. не стал исключением, более того, наблюдался существенный рост конкурентной борьбы. Ситуация на рынке связи столицы складывается таким образом, что поставщики телекоммуникационных услуг вынуждены искать новые пути развития бизнеса. Поэтому операторам остается либо осваивать новые сегменты рынка, либо развивать дополнительный сервис для уже существующих клиентов.

CNews.ru: По мнению многих потребителей, качество связи в целом и качество интернет-соединений по коммутируемым линиям ухудшилось. Как вы оцениваете дальнейшие возможности по наращиванию числа интернет-пользователей, подключающихся по технологии dial-up?

С. А.: Поскольку наша компания работает прежде всего в корпоративном сегменте рынка Интернета, мы можем дать максимально компетентную оценку именно этого сектора потребительской аудитории. Заметной тенденцией прошлого года стал рост потребностей клиентов — как в качественном, так и в количественном отношении. Год был отмечен притоком клиентов услуг высокоскоростного доступа в Интернет, повышением требований клиентов к скорости доступа. Кроме того, для корпоративного сегмента было характерно увеличение числа повторных обращений к оператору связи для организации дополнительных услуг.

Если говорить о частных пользователях, то, по нашим прогнозам, в краткосрочной перспективе в Москве доля коммутируемого доступа уменьшится, уступая место новым технологиям: HPNA, ADSL и пр. Тем не менее о глобальной интернетизации в масштабах России мы сможем говорить не ранее чем через 3—4 года. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Сергей Корнеев: Операторам выгоднее отдать внедрение новых ИТ-решений и установку оборудования на аутсорсинг

На вопросы CNews.ru ответил Сергей Корнеев, заместитель генерального директора, директор департамента по работе с операторами сотовой связи компании «ТехноСерв А/С».

CNews.ru: Одни из основных потребителей услуг системной интеграции в России — операторы сотовой связи. Как складывалась ситуация в данном сегменте в 2003 г.?

Сергей Корнеев: Рынок сотовой связи в России в настоящий момент — один из самых передовых и быстро растущих. Сотовая связь стала еще более доступной и популярной. И не в последнюю очередь это обстоятельство связано с постепенным снижением тарифов. Однако очевидно, что простое снижение цен не может продолжаться вечно — путь тарифных, демпинговых войн губителен для оператора. И в настоящий момент российские операторы сотовой связи как раз подошли к тому порогу, когда дальнейшее снижение тарифов может привести к стагнации рынка в целом.

Поэтому операторы уже сейчас ориентируются на дальнейшую экспансию путем введения новых высокотехнологичных сервисов, а также качественного улучшения уже существующих услуг. Между тем внедрение новых ИТ-решений и установка современного оборудования требуют от операторов привлечения колоссальных ресурсов. Гораздо эффективнее отдать эти работы на аутсорсинг.

В этих условиях роль системного интегратора на рынке сотовой связи возрастает в разы. Интегратор должен быть не только поставщиком оборудования и решений, но и предоставлять весь сопутствующий бизнесу оператора комплекс услуг. Интеграторы стали брать на себя решение большого количества проблем, связанных с техническим обеспечением основного бизнеса оператора, позволяя последнему полностью сосредоточиться на реализации первоочередных, критичных задач, от которых зависит успех его бизнеса.

CNews.ru: Каких изменений стоит ожидать на рынке системной интеграции для сотовых операторов в ближайшие годы? Как может измениться ситуация с грядущей выдачей лицензий UMTS?

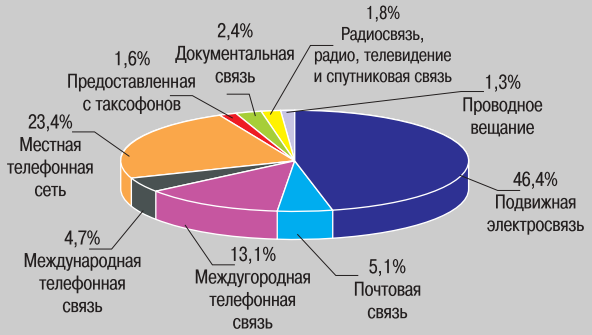
С. К.: Особенностью рынка системной интеграции для операторов сетей третьего поколения станет, во-первых, решение уже существующих и известных маркетинговых и контентных проблем, во-вторых, модернизация существующих сетей и, наконец, имплементация новых технологий в уже действующие сети. Поэтому на этапе строительства и интеграции сетей услуги интеграторов будут востребованы как никогда. Говоря более детально, мы прогнозируем как минимум удвоение своих оборотов в этом секторе рынка. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Самыми высокими в относительном выражении темпами развивался Южный федеральный округ (прирост, по сравнению с прошлым годом, 151%, или — в абсолютном выражении — рост составил 11 млрд. руб.), самыми низкими — Северо-Западный федеральный округ, который тем не менее — в абсолютном выражении — по темпам роста продолжает удерживать третье место в РФ (прирост, по сравнению с прошлым годом, составил 10 млрд. руб., хотя это и значительно меньше ЦФО, где этот показатель равен 57 млрд. руб.). Характерно, что прогнозы аналитиков, предрекавших перенос центра роста доходов от услуг связи в регионы и утверждавших, что рост в Москве и Московской области (а следовательно, во всем ЦФО) будет замедляться, не сбылись: темпы прироста доходов в ЦФО до 3-го квартала 2003 г. включительно не только не замедлялись, но и продолжали расти в относительном выражении весьма значительно. Лишь в 4-м квартале наметился их незначительный спад.

Доля услуг связи для населения в общем объеме доходов отрасли на протяжении всего года продолжала медленно увеличиваться и в 3-м квартале 2003 г. достигла 46,6%. Такое положение вещей связано в первую очередь с ростом доходов от услуг мобильной связи, составляющих внушительную часть средств, уплаченных частным сектором операторам.

Структура доходов отрасли СВЯЗЬ от предоставления услуг населению в 2003 г.



Источник: МЭРТ

В целом по услугам на протяжении всего года доля доходов от услуг мобильной связи продолжала расти за счет уменьшения долей традиционных услуг — почтовой связи и проводной телефонии.

Следует отметить, что традиционные операторы, в основном из-за отсутствия в сегменте мобильной связи, продолжили терять свою долю в общем объеме доходов отрасли (хотя и не столь стремительно, как годом раньше). Доля их доходов за 2003 г. упала до 46%. Альтернативные операторы медленно, но верно теснят традиционных практически по всем направлениям, включая почтовую связь.

Мобильная связь

Для сотовой связи 2003 г. можно назвать очень успешным. Доход от услуг мобильной связи может составить 38—39% от общего дохода отрасли, или 145—155 млрд. руб. Доходы крупнейших

Олег Семечкин:
Дефицит сотовых телефонов не исчезает, а даже усугубляется

В интервью CNews.ru президент группы компаний DIXIS Олег Семечкин рассказал о тенденциях на российском и мировом рынках мобильных телефонов.

CNews.ru: Анализируя итоги 2003 г., можно ли сказать, что в отношении крупнейших мировых производителей мобильных телефонов к России наметились какие-то положительные сдвиги? Ведь не секрет, что в 3-м квартале прошлого года в нашей стране упали объемы продаж мобильников, что было вызвано дефицитом самих телефонов...

Олег Семечкин: Действительно, основные производители мобильных телефонов не ожидали такого бурного роста российского рынка в 2003 г. Поэтому, так как у них плановое ведение хозяйства, они, соответственно, запланировали и объемы поставок для России значительно в меньшем объеме, чем наш рынок мог поглотить. Особенно это было ощутимо в 3-м и 4-м кварталах, когда вышли новинки, которые не были рассчитаны на массовый спрос в России, и мы столкнулись с существенным дефицитом этих телефонов. Но, по анализу продаж прошлого года, мировые производители трубок пытались скорректировать планы на этот год. Но, к сожалению, не все зависит только от их планов. Видимо, есть еще такие факторы, как наличие комплектующих и количественные возможности сборочных производств. Поэтому даже первые месяц-полтора этого года уже показали, что дефицит телефонов не исчезает, а, я бы сказал, даже усугубляется. Особенно это касается новинок. Поэтому и в этом году, по крайней мере, в первом его полугодии, российский рынок будет испытывать дефицит новых телефонов. Соответственно, и цены будут значительно выше, чем могли бы быть при достаточном объеме поставок.

CNews.ru: А существуют ли какие-то различия между европейским и российским рынками по долям, занимаемым крупнейшими производителями телефонов?

О. С.: Принципиальной разницы нет. Крупнейший мировой производитель мобильных телефонов, компания Nokia, остается лидером как в России, так и в Европе. Однако стоит учитывать и тот факт, что Россия ориентирована на понижение стоимости «мобильников», а в связи с тем, что евро значительно превысил курс доллара, такие производители, как Motorola, получили преимущества — ведь у них стоимость продукта выражается в долларах, а у остальных производителей в основном он эквивалентен евро. Наша страна изначально ориентирована на доллар, и сбережения людей, и их расходы выражаются в долларах. Поэтому Motorola получает ценовое преимущество при поставках. Соответственно, и спрос на продукцию Motorola значительно повышается, и очень значительно повысилась реализация продукции этого производителя.

CNews.ru: Средний цикл жизни сотового телефона в Москве составляет 6-8 месяцев. Похоже, что жители российской столицы меняют телефоны гораздо чаще, чем это в среднем делают в европейских столицах, и долго такая ситуация вряд ли продлится. Вы согласны?

О. С.: Цикл жизни сотовых телефонов обусловлен, в том числе, и привычками людей. Если рассматривать Москву отдельно от России, мы замечаем, что здесь намного больше обеспеченных и амбициозных людей, которые стремятся выделиться во всем, в том числе и показав, каким мобильным телефоном они пользуются. Поэтому для них выход новинки — это некий стимул, желание, которое они стремятся удовлетворить. И, скорее всего, они покупают новую модель. Но если мы рассматриваем европейский срок замены телефонов, то здесь он в значительной степени связан еще с тем, что в Европе операторы проводят политику так называемого «датирования аппаратов». Они датируют и новинки, дорогие аппараты, когда с ними заключается годовой контракт. Поэтому цикл жизни телефона привязан к сроку контракта, а это год-полтора: многие абоненты, воспользовавшись услугами оператора в течение года, приходят заключать новый контракт с тем же или другим оператором и получают датированный телефон — во многих случаях даже бесплатно. Поэтому на Западе цикл жизни телефонов больше, чем в России.

CNews.ru: А возможно ли широкое распространение практики датирования телефонов в России, по крайней мере, в ближайшей перспективе?

О. С.: Скорее всего, мы все-таки движемся к Европе, и в конечном счете наши операторы примут некую схему работы, как у европейских операторов. Поэтому возможно, что на российском рынке также появятся датированные телефоны, условием получения которых будет подключение на год к определенному оператору. Но здесь возникают еще такие нюансы, как российская ментальность, от которой оператору стоит себя обезопасить. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Артур Айнетдинов: Передел телекоммуникационного рынка России пока не предвидится

О состоянии телекоммуникационного рынка России, его проблемах и перспективах развития CNews.ru рассказал Артур Айнетдинов, генеральный директор «САТЕЛ».

CNews.ru: Какие изменения, на ваш взгляд, стали ключевыми на телекоммуникационном рынке России по итогам 2003 г.? Влияние каких из них будет наиболее важным в ближайшее время?

Артур Айнетдинов: Произошло давно ожидаемое укрупнение рынка связи. Окончательно определились с планами два крупнейших альтернативных игрока — «Голден Телеком» и «Система». Происходит последовательная централизация «Связьинвеста». Всё это говорит о том, что профессиональный телекоммуникационный рынок переходит на новый качественный уровень. Принятие закона «О связи» должно способствовать этому.

Еще одно знаковое событие ушедшего года — число мобильных абонентов, наконец, превысило число стационарных. Это отнюдь не значит, что проводные сети не развиваются. В то время как у нас на 1 телефон приходится 10 жителей, а некоторые села и поселки вовсе не телефонизированы, вопрос развития любой связи будет актуальным еще многие годы.

Не следует, конечно, ожидать, что рынок стационарной связи будет расти такими же темпами, как рынок мобильной связи, но в течение ближайшего десятилетия произойдёт модернизация оборудования традиционных операторов, появятся новые узлы альтернативных. Будет активно развиваться широкополосный доступ, и расширится спектр предоставляемых услуг. Уже сейчас многие операторы отмечают, что при падении доходов от традиционной телефонии возрастают доходы от дополнительных услуг, оказываемых операторами.

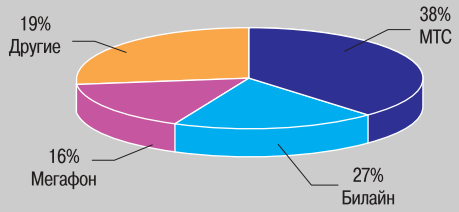
CNews.ru: Каковы, на ваш взгляд, масштабы использования мультисервисных сетей в телекоммуникационных системах России и других стран? Насколько продвинулись в данном направлении российские операторы?

А. А.: Говоря о мультисервисных сетях как о сетях, с помощью которых можно организовать передачу голосовых услуг, видео и других данных, вынужден констатировать, что этот рынок еще не развит в России. На мой взгляд, более масштабному использованию мультисервисных сетей в России мешают как неготовность пользователя к получению услуги, так и дороговизна на начальном этапе предоставления таких услуг. Когда в стране отсутствует элементарная телефонная связь, когда телефонных номеров не хватает — тут уж не до широкополосного доступа и не до широкого спектра услуг. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

операторов мобильной связи компаний — МТС (с учетом дочерних компаний на Украине и в Беларуси) и «ВымпелКом» — по итогам 2003 г., по прогнозам аналитиков из Smith Barney и Citigroup Global Markets, составили 2,6 млрд. и 1,36 млрд. долл. соответственно. Несколько отстает от лидеров «МегаФон», хотя и его доходы за год увеличились вдвое и составили 822 млн. долл. против 409 млн. долл. в 2002 г. Большая тройка фактически поделила между собой большую часть доходов, полученных от мобильной связи.

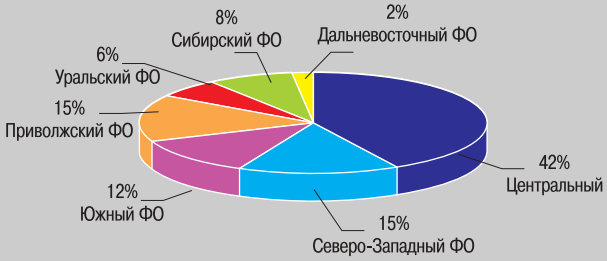
Структура доходов операторов мобильной связи в РФ за 9 мес. 2003 г.



Источник: Минсвязи, CNews Analytics

По словам министра Леонида Реймана, к концу 2003 г. количество абонентов мобильной связи в России сравнялось с количеством абонентов фиксированной связи и достигло 35—36 млн. человек. Впрочем, по мнению некоторых экспертов, заявляемое число абонентов мобильной связи на самом деле несколько завышено. Такое положение вещей связано в первую очередь с политикой дотирования абонентов и дилеров, проводимой двумя ведущими игроками, акции которых котируются на бирже и рыночная капитализация коих сильно зависит от прироста абонентской базы. Это вынуждает МТС и «ВымпелКом» искать различные пути увеличения абонентской базы, что в ряде случаев приводит к росту «мертвых душ». Данный факт, впрочем, нисколько не умаляет достижения этих компаний сотовой связи, которые, без сомнения, являются основным «локомотивом», обеспечивающим столь внушительные результаты работы отрасли в 2003 г.

Распределение абонентов сотовой связи по федеральным округам на конец 3-го квартала 2003 г.



Источник: Минсвязи

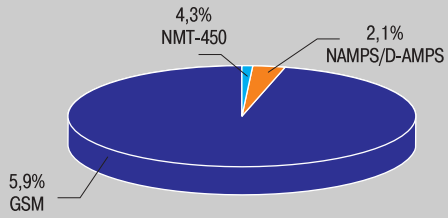
По-прежнему наибольшую часть доходов и прирост абонентов в абсолютном выражении в этом сегменте принес

Центральный федеральный округ. Однако его доля на протяжении всего года медленно, но верно сокращалась за счет перераспределения доходов в другие округа.

Доминирующим стандартом мобильной связи продолжал оставаться GSM. Для пионера мобильной связи аналогового стандарта NMT-450, возможно, прошедший год стал последним. В наступившем 2004 г. его доля будет стремиться к нулю, и он уступит свое место новому цифровому CDMA-450, который является самым перспективным из всех представленных на российском рынке. Позволяя передавать данные на скоростях, намного превышающих скорость GPRS, и обеспечивая более надежное и качественное соединение, CDMA-450, возможно, составит в ближайшие годы серьезную конкуренцию стандарту GSM.

По своим техническим характеристикам новый стандарт близок к сетям третьего поколения. Впрочем «Скайлинк», оператор, продвигающий CDMA-450 на территории России, планирует в скором времени начать строительство настоящей сети 3G в стандарте CDMA-2000, уже широко использующегося в Японии, Китае и Южной Корее. Основной сдерживающий фактор — отсутствие большого выбора абонентских устройств, скорее всего, уже в наступившем году исчезнет. Перспективность нового стандарта понимают и акционеры «АФК Система» (основной владелец МТС), ставшие наравне с питерской командой в прошлом году совладельцами ЗАО «Скайлинк» — холдинговой компании, занимающейся продвижением CDMA-450 в России и являющейся владельцем около 40 операторов NMT-450 (в том числе МСС и «Дельты Телеком»).

Распределение абонентов по стандартам сотовой связи на конец 3-го квартала 2003 г.



Источник: Минсвязи

Следует отметь такой примечательный факт, что если по числу абонентов регионы начинают догонять Москву, то по доходам — разрыв все еще увеличивается: в 2003 г. доля ЦФО (вместе с крупнейшим на нем московским рынком) в общем доходе от услуг мобильной связи к концу третьего квартала несколько выросла.

Детальный анализ структуры доходов по типам потребителей (предприятия и организации, население) показывает, что на протяжении всего года замедление темпов прироста доходов в Центральном, Уральском и частично Южном ФО связано в первую очередь с падением темпов роста доходов, получаемых компаниями мобильной связи от населения (что связано в свою очередь с насыщением рынка мобильной связи в регионах). Тенденция падения темпов прироста доходов от услуг,

Инна Плотникова: Нет оснований полагать, что число абонентов мобильной связи будет расти с той же скоростью

На вопросы CNews.ru ответила Инна Плотникова, президент компании DIAMOND Communications.

CNews.ru: Какие события вы бы назвали главными на ИТ-рынке в 2003 г.? Какие из них оказали наибольшее влияние на бизнес DIAMOND Communications?

Инна Плотникова: Я не стала бы выделять какие-либо разовые события. Весь 2003 г. прошел под знаком очень стабильного роста телекоммуникационной отрасли. Я полагаю, что он сохранится и в ближайшем будущем. Изменения, давно ожидаемые нами, произошли в менталитете наших заказчиков. Постепенно и незаметно лицо рынка изменилось: заказчики — как корпоративные, так и государственные — во главу угла стали ставить вопросы экономической эффективности, времени возврата инвестиций и т. д. Поэтому резко возросло значение консалтинговой составляющей системных интеграторов, и целый ряд компаний, наша в том числе, стали бизнес-интеграторами.

CNews.ru: В 2003 г. отечественные телекоммуникации перешагнули важный порог: число мобильных абонентов превысило число стационарных. Некоторые говорят о том, что годы стационарной связи сочтены. Насколько оправданны такие прогнозы? Как быстро будет снижаться доля доходов операторов от услуг проводной связи, на ваш взгляд?

И. П.: Давайте не путать «праздник с праздником». Некоторые аналитики ссылаются на пример Японии, где семейные расходы на проводную связь с 2002 г. меньше расходов на мобильную связь. Правда, при этом не учитываются расходы той же семьи на широкополосный доступ в Сеть по той же проводной связи. А это существенно меняет дело. Имея, допустим, развитую сеть окончаний ADSL, люди предпочитают в большинстве случаев использовать IP-телефонию, что подчас дешевле обычного телефона. Но у нас не Япония. И пока широкополосный доступ не станет массовым, нам такая ситуация не грозит. Второе — существенное снижение стоимости сотовой связи образовало новую нишу пользователей, и она заполнилась очень быстро. В настоящее время нет оснований полагать, что и в дальнейшем число абонентов мобильной связи будет расти с той же скоростью. Пока же проводная связь остается основным вариантом связи для большинства населения, и никто не собирается от нее отказываться. Например, у «ЦентрТелеком'а» наблюдается увеличение доли доходов от местной телефонной связи. Другое дело, что в ближайшем будущем операторам фиксированной связи необходимо внедрять новые услуги, чтобы впоследствии не оказаться «у разбитого корыта».■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

Павел Федоров: Стандарт TETRA окончательно утвержден Минсвязи для построения федеральной сети профессиональной подвижной радиосвязи

На вопросы CNews.ru ответил Павел Федоров, член правления группы компаний «Форатек», председатель совета директоров «Форатек Технологии».

CNews.ru: Какие события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса «Форатек» в 2003 г.?

Павел Федоров: Я бы выделил два события, которые непосредственно повлияли на развитие одного направления деятельности группы компаний «Форатек». Это, во-первых, принятие в июле 2003 г. Госкомиссией по электросвязи решения, согласно которому стандарт TETRA и его модификации признаны наиболее перспективными для создания в России сетей профессиональной транкинговой радиосвязи для органов государственного управления, безопасности и охраны правопорядка, а также для нужд ряда ведомств и крупных корпораций.

Второе событие — это объявление Министерством РФ по связи и информации о начале реализации проекта по созданию и развитию единой федеральной сети профессиональной подвижной радиосвязи. Оба этих события в значительной мере определили дальнейшие пути развития нашего бизнеса, позволили построить планы на будущее, определить направление инвестиций.

CNews.ru: Являются ли стандарты TETRA и GSM-R конкурирующими между собой при внедрении систем ведомственной радиосвязи на железных дорогах?

П. Ф.: Стандарт GSM-R разработан и принят как основной стандарт подвижной радиосвязи на железных дорогах для всех стран в Европе. TETRA не менее популярен, но имеет несколько другое применение. По основным характеристикам TETRA последнего поколения и GSM-R очень похожи.

Поэтому каждая страна, каждое ведомство выбирает для себя стандарт, ориентируясь на сложившуюся ситуацию и собственные индивидуальные требования. Так, у нас проводились испытания обоих стандартов. В России частоты, используемые GSM-R, заняты, и освободить их очень сложно, а главное — накладно. Был и другой аргумент в пользу TETRA. Этот стандарт создавался как стандарт профессиональной радиосвязи для спецслужб: пожарных, служб спасения, «скорой помощи». Это означает, что в стандарт изначально была заложена специфика — возможность передачи закрытой информации, группового вызова, работа в режиме DMO. Фактически в экстренных ситуациях этот стандарт предусматривает беспрерывную связь. Эта специфика очень актуальна для спецслужб. Стандарт TETRA окончательно утвержден Минсвязи для построения федеральной сети профессиональной подвижной радиосвязи ТЕТРАРУС. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

предоставляемых организациям, прослеживается четко только в Центральном ФО (но в меньшей степени, чем от услуг населению). В других ФО (за исключением Уральского) все наоборот.

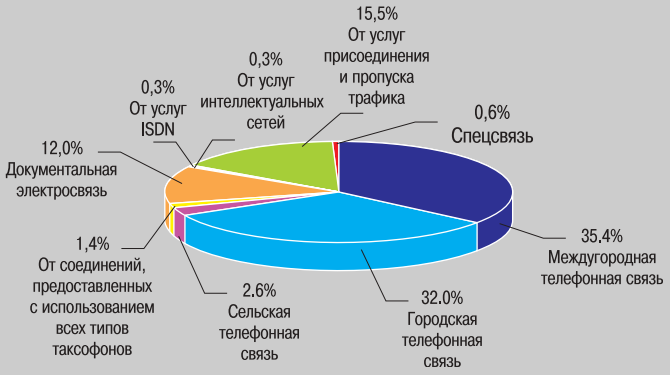
Любопытно, что в регионах (особенно с небольшим уровнем проникновения сотовой связи) основными потребителями мобильной связи, приносящими большую часть дохода, является население, и высоким темпами роста выручки операторы мобильной связи обязаны именно ему. На «старых рынках» с высоким уровнем проникновения мобильной связи среди населения, таких как ЦФО, картина иная — доля доходов от частных лиц на них квартал от квартала сокращается, а основной рост доходов обеспечивают предприятия и организации.

Очевидно, что в наступившем году основной тенденцией рынка будет увеличение долей регионов как в общем количестве абонентов, так и в доле приносимых ими доходов. В регионах с максимальным уровнем проникновения мобильной связи большая часть доходов будет приходиться на корпоративный рынок, в развивающихся регионах основной движущей силой рынка будет население, которое своими деньгами проголосует за развитие мобильной связи в этих округах. На рынке же доля операторов, не входящих в «большую тройку» как по доходам так и по количеству абонентов, будет продолжать сокращаться, а тем немногим независимым операторам, работающим на региональных рынках, останется либо «примкнуть» к лидерам рынка, либо вести с ними неравную бескомпромиссную борьбу за каждого абонента, исход которой во многом предрешен. Времена сверхдоходности услуг мобильной связи уходят в прошлое, уступая место массовому рынку с приемлемыми для большинства потребителей ценами.

Фиксированная связь

Общий доход за услуги фиксированной связи (передача данных, телефонная связь, интеллектуальные сети, ISDN, присоединение и пропуск трафика) в 2003 г. составил 210—230 млрд. руб. По сравнению с 2002 г., доходы от услуг телефонной

Структура доходов операторов фиксированной связи в 2003 г.



Источник: Минсвязи

связи, включая услуги международной и междугородной связи, составят 119%. При этом доля доходов, полученных всеми

операторами от населения, составила около 37% от доходов фиксированной связи и, по сравнению с 2002 г., незначительно снизилась.

Если в мобильной связи альтернативные операторы уже давно удерживают лидирующие позиции, то на рынке фиксированной связи картина обратная. Особенно это заметно в регионах. Так, в 5 из 8 федеральных округов альтернативные операторы не являются лидерами даже в таком сегменте, как документальная связь (передача данных, Интернет). Слабы их позиции и на рынке местной связи и, за исключением ЦФО, в сегменте международной и междугородной телефонной связи.

Тем не менее доля «альтернативщиков» на рынке фиксированной связи год от года растет и в 2003 г., по предварительным данным Минсвязи, составила около 29,9% против 29,6% годом ранее. Еще меньшую долю имеют альтернативные операторы в общем объеме доходов, полученных от населения. Впрочем, по сравнению с 2002 г., этот показатель несколько вырос — с 7% до 10%.

Столь низкая доля альтернативных операторов в общем доходе операторов фиксированной связи объясняется в том числе и тем, что традиционные операторы контролируют большую часть инфраструктуры. Например, их доля в общем количестве проводных телефонов составила в 2003 г. 89%, таксофонов — 88%. Пока лишь единственным исключением является московский рынок, где доля альтернативных операторов в доходах от предоставления услуг городской, международной и междугородной телефонной связи составляет 55%, а в услугах документальной электросвязи (Интернет и передача данных) — около 92%.

Традиционные операторы сохраняют лидирующие позиции и на рынке предоставления услуг городской и сельской связи для населения и бюджетных организаций, где, за небольшим исключением, альтернативные операторы не представлены, так как услуги данного вида регулируются МАП и являются для «альтернативщиков» коммерчески невыгодными. Однако и в этом сегменте рынка наметились некоторые подвижки: «Петербург Транзит Телеком» изъявил желание телефонизировать новостройки Санкт-Петербурга, намереваясь предлагать конечному потребителю тарифы, подпадающие под действие госрегулирования. При этом стоимость прокладки опорной сети в микрорайонах должна входить в стоимость возводимого жилья (по оценкам генерального директора «Петерстар», это около 3 долл. с кв. м). Работать на таких же условиях согласен и «Петерстар» при наличии достаточной собственной номерной емкости.

Выгода альтернативных операторов очевидна — возведя телекоммуникационную инфраструктуру на деньги новых жильцов, они получают гарантированную достаточно большую клиентскую базу и возможность предоставлять на основе построенных сетей целый набор дополнительных услуг, присущих современным мультисервисным сетям и не попадающих под действие регулирования МАП (скоростной Интернет, кабельное ТВ, дополнительная телефония и т. д.).

Врам Александрян: Типичная ошибка заказчиков — неправильная оценка потребностей в мощностях с попыткой экономить

На вопросы CNews.ru о развитии рынка серверного оборудования ответил Врам Александрян, первый заместитель генерального директора группы компаний «Борлас».

CNews.ru: Какие технологические инновации 2003 г. в развитии компьютерной техники были наиболее значимы, на ваш взгляд?

Врам Александрян: Grid-системы, многоядерные процессоры, но, в общем-то, обошлось без революций.

CNews.ru: Как вы оцениваете потенциал использования grid-технологий в России? Может ли возникнуть спрос на подобные решения со стороны не только масштабных межгосударственных программ, но и корпоративного сектора?

В. А.: Может, поскольку эти технологии прежде всего направлены на повышение отказоустойчивости и «оперативной» масштабируемости без резкого увеличения стоимости решения. Однако много еще «сырого»...

CNews.ru: Как вы оцениваете уровень проработки стратегий по развитию ИТ-инфраструкутры ваших корпоративных клиентов?

В. А.: Надо сказать, что понимание необходимости иметь стратегию развития ИТ есть уже у всех. Но, к сожалению, в некоторых случаях оптимизацией расхода средств почему-то считают экономию на масштабируемости системы, его надежности и отказоустойчивости, прицеливаясь на решение только сиюминутных задач.

CNews.ru: Каковы типичные ошибки в развитии ИТ-инфраструктуры предприятий, с которыми вам доводилось сталкиваться? Как оптимально решить эти проблемы?

В. А.: Типичная ошибка — неправильная оценка потребностей в мощностях с попыткой экономить (как говорилось выше). Это зачастую приводит к прямым финансовым потерям на простоях, а также на том, что все равно приходится покупать технику соответствующего класса и производительности, а взятая техника «эконом»-класса оказывается просто лишней...

Здесь могут помочь, прежде всего, четкая проработка стратегии развития ИТ-инфраструктуры предприятия и компетенция поставщика в «сайзинге», основывающаяся не только на теоретических расчетах «бенчмарок» и т. п., а преимущественно на практическом опыте.

CNews.ru: Какие изменения вы отмечаете в отношении клиентов к использованию ОС Linux в серверах высокого уровня? Стоит ли ожидать дальнейшего вытеснения этой ОС других операционных систем в данном сегменте?

В. А.: Интерес, порой даже повышенный, особенно у «айтишников», конечно, есть. Но на серверах высокого уровня — пока еще рано: поддержка абсолютно не соответствует уровню требований. ■

Полный текст интервью: CNews.ru/2003

CNews Analytics

Руководитель проекта
Максим Казак

Авторы
Сергей Шалманов
Александр Чачава
Михаил Рамендик
Алексей Кондрашов

Макет и верстка
Сергей Ткаченко

Фото
Надежда Одинцова

Корректор
Людмила Ванян

Отдел рекламы
Кирилл Клиншов
Виталий Олейников
Кира Грошева

c·news
computers, communication, e-commerce
Интернет-издание CNews.ru

Директор
Эдуард Эркола

117393, Москва,
Профсоюзная ул., 78
Тел. 363-11-11
marketing@cnews.ru

БИЗНЕС ФОРУМ it
www.forumit.ru
Издатель
журнал «Бизнес-Форум IT»

Тираж: 10 тыс. экз.
Отпечатано в типографии
«Lietuvos rytas»

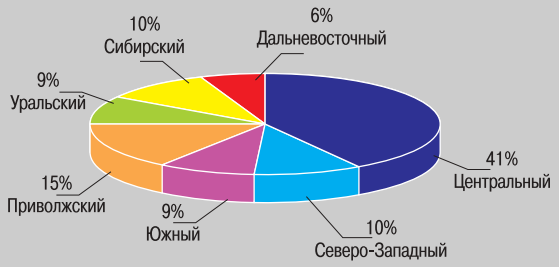
Мнение авторов статей может не совпадать с позицией редакции. За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет.

Тем не менее большинство крупных «альтернативщиков» приоритетным для себя считают именно корпоративный рынок и лишь во вторую очередь присматриваются к частному сектору (его наиболее платежеспособной части — домашним пользователям Интернета и состоятельным покупателям элитного жилья).

Традиционные операторы

Для традиционных операторов прошедший 2003 г. можно считать достаточно успешным. Судя по неплохим результатам, они сумели пожать первые плоды реформы «Связьинвеста», а принятие нового закона «О связи» в 2004 г. должно благотворно сказаться на росте доходов операторов и инвестициях в общую инфраструктуру отрасли, где цифровизация телефонной сети продолжает оставаться одной из самых низких в Европе.

Структура доходов традиционных операторов фиксированной связи по федеральным округам в 2003 г.



Источник: Минсвязи

По итогам 2003 г. выручка российских традиционных операторов связи увеличилась на 24,3%, по сравнению с 2002 г., — до 199,1 млрд. руб. Общий объем инвестиций этих операторов за прошедший год вырос на 44,7% — до 46,8 млрд. руб. Были введены городские АТС общей емкостью 2,6 млн. номеров (на 15,3% больше, чем в 2002 г.), сельские АТС емкостью 327 тыс. номеров (больше на 47%), 696 тыс. номеров подвижной радиотелефонной связи (в 3 раза больше, чем в 2002 г.), 2 тыс. км радиорелейных линий связи, 12,7 тыс. км кабельных линий связи. Как и в предыдущие годы, большую часть доходов традиционным операторам принес Центральный федеральный округ.

Росту доходов традиционных операторов способствовало как развитие услуг доступа в Интернет (например, за 2003 г., по сравнению с 2002 г., общее время соединений клиентов по телефонной сети общего пользования с Интернетом выросло на 60,3 %), так и рост трафика исходящих международных и междугородных соединений на конец 2003 г., составивших в общей сложности 15,4 млрд. мин. (против 13,37 млрд. мин. годом раньше). На треть — до 28,14 млрд. мин. — возрос также объем исходящих местных соединений. Следует отметить рост междугородного и международного телефонного трафика и — как следствие — рост доходов. Традиционные операторы фиксированной связи косвенно обязаны в том числе и развитию мобильной связи: сети традиционных операторов обеспечили в 2003 г. 1 млрд. мин. исходящих международных и междугородных соединений, включающих звонки на федеральные номера (против 0,4 млрд. мин. годом раньше) и 0,4 млрд. мин. исходящих местных соединений с абонентами мобильной связи.

www.kreml.ru

www.worldclass.ru

www.gum.ru

www.pchome.ru

www.konfael.ru

www.bolshoi.ru

БЕРЕЖНО ВЫРАЩИВАЕМ ВАШИ ПОСЕВЫ

> ДЕПАРТАМЕНТ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ

РБК СОФТ
РосБизнесКонсалтинг

+7 095 363 1114

infoerbcsoft.ru http://www.rbcsoft.ru

РЕЙТИНГ CNews100 Крупнейшие ИТ-компании РОССИИ

Ознакомьтесь

с полной версией рейтинга CNews100 по адресу cnews.ru/2003

Рейтинг подготовлен

CNews Analytics