



Сплошная облачность

Эксперты видят перспективы развития ИТ в России, несмотря на трудный для отрасли 2016 год

Текст: Юнна Коцар

Этот год оказался нелегким для технологий. Финансовые проблемы и у корпораций, и у обычных пользователей вынудили и тех, и других экономить на ИТ-решениях и гаджетах. Резонансные законопроекты оказались постоянным источником стресса для тех, кто имеет дело с данными. А повышенная активность киберпреступников вынудила даже тех, кто раньше не обращал внимания на защиту данных, усилить меры безопасности.

ИТ для бизнеса

Компании самого разного масштаба обращают все больше внимания на интеграционные ИТ-платформы для бизнеса. Они позволяют организовать обмен данными между отдельными приложениями и информационными системами, используемыми в компании, и облегчить мониторинг и управление бизнес-процессами. Так, по словам исполнительного директора Stack Group Евгения Горохова, сегодня уже более 30% коммерческих организаций ставят перед собой задачу проведения цифровой трансформации бизнеса, выделяя ее как одну из приоритетных. «Как правило, одним из первых шагов при проведении такого рода изменений является переход на более гибкие и быстро масштабируемые решения потребления ИТ, – пояснил Горохов. – Использование облачных технологий значительно упрощает этот путь. Центры обработки данных сегодня

фиксируют увеличение спроса на облачные сервисы, что свидетельствует о соответствии процесса трансформации российского бизнеса лучшим мировым практикам».

Отдельно взятая услуга, например, телефония или передача данных, уже неактуальна, соглашается директор департамента по корпоративным коммуникациям МТТ Анна Бойко. «Всех интересуют законченные и цельные решения. Чтобы быть успешным, оператор должен предлагать весь комплекс интеллектуальных сервисов, а не только базовую услугу». Одним из знаковых событий она считает «заявление крупных компаний о готовности развертывания виртуальных мобильных операторов связи, появление бизнес-модели MVNE (mobile virtual network enabler) и выход на рынок компаний-поставщиков интеллектуальной инфраструктуры для MVNE».

В технологическом плане выбор компаний продиктован прагматизмом: подобные решения способны существенно оптимизировать затраты. «В числе фаворитов который год облачные технологии. От перехода в «облака» бизнес может снизить текущие издержки в среднем на 14–15% и более. По ощущениям, этот сегмент рынка не только сохранил прежние темпы развития, но и ускорил рост на фоне общего спада», – отметил президент, председатель правления группы «Астерос» Юрий Бяков. Немалый интерес вызывают цифровые решения, которые обеспечивают

сбор и анализ больших объемов данных, – это сервисы big data, predictive analytics и т. д.

Модель SaaS (software as a service) в этом году стала превращаться в ультимативный тренд на рынке малого и среднего бизнеса, говорят эксперты. Уже появились примеры решений, которые предназначены для использования исключительно в «облаке», покрывая при этом значительную часть предметных областей для стартапа или небольшой компании до 50 человек. «Это вполне рабочая замена традиционного подхода к внедрению, – считает генеральный директор компании «Техносерв Консалтинг» Кирилл Булгаков. – В 2016 году практически все стартапы пошли по пути получения услуг из «облака».

В денежном выражении рынок b2b-технологий в уходящем году был спокойным. «Заказчики продолжают осторожно относиться к инвестициям в ИТ: теперь мало кто может позволить себе регулярные финансовые транши в крупные инфраструктурные проекты, – рассуждает Бяков. – Оптимизация ИТ-бюджета и строгие финансовые приоритеты становятся драйверами повышения эффективности отрасли». Когда количество проектов сокращается, требования клиентов становятся жестче: и к срокам реализации, и к срокам окупаемости технологии, и к учету индивидуальных потребностей бизнеса, решившего инвестировать в ИТ, невзирая на кризис.

Клиенты перешли от максимализма – «нам нужно самое лучшее



Мобильные приложения от компании ЭОС

- Оперативный доступ
- Легкое управление
- Работа с документами в любой точке мира с мобильных устройств

e-mail: market@eos.ru
www.eos.ru





Игорь Пасюков,
директор по развитию
систем печати
HP в России:

«2016 год был непростым для печатного бизнеса в нашей стране. Это закономерно: негативные тренды, которые мы наблюдали в экономике в 2014 и 2015 годах, продолжились и в 2016 году. Ценообразование у производителей печатной техники основано на той или иной иностранной валюте. Ослабление рубля привело к тому, что товары, имеющие себе стоимость в иностранной валюте, подорожали в рублевом выражении. Таким образом, пользователь с фиксированным доходом в рублях может купить гораздо меньше оборудования. Поэтому заказчики переходят на экстремально дешевое оборудование и стремятся экономить на всем: на качестве печати, скорости и т. д. А производители предлагают все более дешевые устройства – безусловно, за счет снижения качества как самого оборудования, так и отпечатков. Однако есть и другая группа заказчиков, которая сфокусировалась на низкой стоимости владения в противовес низкой стоимости покупки. Это два разных подхода, и HP ближе второй, что демонстрируют наши новинки на российском рынке. И струйные МФУ HP DeskJet GT 5820/5810, и лазерная серия LaserJet Ultra обеспечивают очень низкую стоимость печати, как «из коробки», так и при последующей эксплуатации. А линейка продуктов PageWide гарантирует вчетверо более низкую себестоимость, чем решения конкурентов с аналогичной скоростью печати».

и самое дорогое» – к прагматичному подходу – «ищем оптимальное решение для обеспечения наших задач за минимальную стоимость». Вместе с тем компании стали внимательнее относиться к вопросам информационной безопасности и вкладывать в ИБ больше средств.

Повысится и спрос на услуги дата-центров – одно из перспективных направлений деятельности компаний-операторов. «Стимулом станет развитие технологий big data и облачных решений. Виртуализации будет способствовать IoT (интернет вещей), так как основными потребителями ресурсов систем хранения данных в виртуальных дата-центрах являются облачные сервисы видеонаблюдения – составляющая комплекса услуг IoT», – полагает директор департамента развития продуктов «АКАДО Телеком» Владимир Карпенко.

«Легко не будет, – прогнозирует Бяков. – Политическая и экономическая нестабильность, усиливающаяся конкуренция за клиентов и борьба за финансовые ресурсы – это те условия, в которых мы будем работать в 2017 году. Уверен, заказчики продолжат повышать требования к исполнителям контрактов и внедряемым ИТ-системам. А интеграторы продолжают бороться за проекты, причем некоторые пойдут по пути укрупнения, объединяясь в своего рода альянсы для реализации крупных проектов».

На фоне стремления бизнеса к снижению издержек дальнейшее развитие получит аутсорсинг в области ИТ, инженерной и ИТ-инфраструктуры. Заказчики продолжают уходить от капитальных вложений, переводя расходы в операционную сферу.

«Очевидно общее падение закупок «железа», – уверен генеральный директор компании «Техносерв Консалтинг» Кирилл Булгаков. – Заметен тренд на максимальную экономию в части лицензирования продуктов, особенно зарубежных. Некоторые клиенты осознанно отказываются от западных продуктов. Только часть отказов – политика, чаще это просто экономия денег».

ИТ для государства

Желание компаний отказаться от использования западных ИТ-решений, каким бы ни были его причины, получает одобрение со стороны государства.

Ведь главный тренд российских технологий для государства – импортозамещение. Курс на то, чтобы заменить максимум зарубежного ПО (а в идеале и оборудования), используемого в госучреждениях, на отечественные аналоги, был взят уже несколько лет назад. Проблема же заключалась в том, что пресловутые аналоги удавалось найти крайне редко.

За последние два-три года российские компании успели разработать собственные продукты, пусть не всегда полностью повторяющие функционал иностранных решений, но работающие. «Если предыдущие два года это были больше слова, то сегодня уже видимая история», – отмечает Кирилл Булгаков. До полного и даже частичного импортозамещения все еще далеко, поэтому в правительстве приняты решения подтолкнуть этот процесс: в мае этого года Минэкономразвития предложило усилить ограничения по использованию иностранного оборудования и ПО в госкомпаниях и госорганах, а также обязать госкомпании разработать планы по переходу на российский софт и аппаратное обеспечение.

Представители российских ИТ-компаний одобряют эту тенденцию. «Открылись большие перспективы и с точки зрения развития технологий, и с точки зрения потенциала рынка, – говорит гендиректор компании ЭОС Андрей Козлов. – Но это совсем не означает, что партнерство с западными игроками рынка становится менее приоритетным. Задача продвинутой ИТ-компания – предлагать своим клиентам самые разно-

«Задача продвинутой ИТ-компания – предлагать своим клиентам самые разнообразные продукты и услуги: и российские, и западные»

образные продукты и услуги: российские, западные, главное, чтобы это было качественно, профессионально и эффективно решало задачи». Такая рыночная ситуация – отличная возможность для быстрого роста отечественных игроков, соглашается с ним Кирилл Булгаков.

В 2016 году обозначилось и повышенное внимание со стороны российских властей к национальному ИТ-сегменту, отметил член правления корпорации «Галактика» Сергей Петров. Минпромторг сформировал реестр отечественных поставщиков ИТ. В сентябре правительство выпустило постановление, регламентирующее в том числе и закупки национального ПО для нужд отечественных инфраструктурных компаний и госведомств.

«Это позволит российским компаниям-разработчикам не только расширить число внедрений своей продукции, но и повышать ее конкурентоспособность за счет дополнительных инвестиций в свои разработки, в usability, в устойчивость к внешним атакам», – ожидает эксперт. Информационные технологии стали ключевым процессом как в сфере государственного управления, так и в бизнесе. Исходя из этого, принципиально сократить свою потребность в ИТ уже нельзя – есть некий минимальный, «гигиенический» уровень технологичности, ниже которого невозможно опуститься, рассуждает гендиректор IBS Светлана Баланова.

Для компаний, занимающихся передачей данных, главным событием года стало принятие «пакета Яровой-Озерова», обязывающего операторов три года хранить пользовательский контент. Позже были внесены поправки, согласно которым у операторов не будет обязанности хранить содержание сообщений, а также изображения, звуки и другой контент, а лишь информацию о фактах соединения между абонентами и/или абонентскими устройствами.

«Новая инициатива повлечет за собой дополнительные затраты операторов связи на приобретение и обслуживание дополнительного энергоемкого и дорогостоящего оборудования, а также создание дополнительных площадок – ЦОД – для хранения данных», – убежден директор департамента развития продуктов «АКАДО Телеком» Владимир Карпенко.



Коробочное решение для повышения продаж и качества обслуживания

Реклама

Снижайте расходы и увеличивайте прибыль вашего бизнеса с виртуальной АТС МТТ Бизнес!

8-800
Подключайте бесплатные номера 8-800 и 8-804 и получайте на 40% больше заявок

Прямые многоканальные городские номера 39 городов России привлекут клиентов из регионов

Настройте голосовое меню IVR для ответов клиентам без участия менеджера

Callback на сайте повысит продажи интернет-магазинов на 30%

Проведите бесплатный недельный тест-драйв сервиса МТТ Бизнес и получите 300 минут входящих и исходящих звонков в подарок!

8-800-555-4000
www.mtt.ru



Андрей Козлов,
генеральный директор
компании «ЗОС»:

«Рынок корпоративного программного обеспечения (ПО) уже в 2016 году начал показывать не очень существенную, но все же положительную динамику, и в 2017-м тенденция продолжится. Этому прежде всего способствует активная позиция государства по поддержке отечественных разработчиков. Началась активная работа и по регламентации рынка, совершенствуется законодательная база. Тренд по переводу государственных услуг в электронный вид будет продолжаться, поскольку потенциал велик – страна у нас большая. Поэтому, по моим оценкам, основная доля в сфере автоматизации госсектора будет приходиться именно на госуслуги, межведомственное взаимодействие, а также переход госорганов, которые использовали иностранное ПО, на российское. Что касается коммерческого сегмента, то бизнес ищет новые пути для оптимизации своих процессов, чтобы сделать их быстрыми, более контролируемыми, безопасными. Поэтому в будущем году автоматизации как внутренних процессов работы с корпоративной информацией, так и внешне-го взаимодействия с контрагентами будет отводиться значимая роль. Правда, есть некое противоречие: с одной стороны, растущая потребность по внедрению корпоративных систем, а с другой – сокращающиеся бюджеты. Поэтому облачные возможности будут использоваться еще более активно, а также продолжится тенденция по внедрению электронных архивов и мобильных приложений».

Гаджеты и другая техника

Рынок потребительской электроники в России, как и в мире, также переживает спокойный период. По прогнозу IDC, глобальный рост рынка смартфонов по итогам 2016 года составит 1,6% – это один из самых низких показателей за все время наблюдений. Для сравнения: в 2015 году рынок вырос на 10,6%. В России по итогам 2016 года на рынке смартфонов в штучном выражении будет наблюдаться рост на уровне 5%, рассказала старший аналитик IDC Наталья Виноградова. Рынки планшетов и ПК ждет падение. Существенный прирост поставок смартфонов – одна из основных тенденций 2016 года, причем рост наблюдается в категории с экранами от 5 дюймов. По итогам первых трех кварталов года российский рынок смарт-устройств (ноутбуки, планшеты и смартфоны) составил примерно 25 млн штук. При этом покупатели обращают внимание на бренд ноутбуков и стационарных компьютеров, однако практически не смотрят на бренд планшетов, отмечает Виноградова.

В связи с выходом новинок у многих производителей смартфоны останутся драйверами роста поставок в 2017 году, равно как и устройства в новых форм-факторах (игровые ПК, ультратонкие ноутбуки, трансформеры). Рынок планшетов будет консолидироваться, из-за чего производителям третьего эшелона придется нелегко. «Если экономическая ситуация улучшится, начнут расти доходы населения, то производители будут стараться сокращать долю сверхдешевых устройств, пытаясь предложить модели с улучшенными техническими характеристиками в среднем ценовом сегменте», – констатирует аналитик.

Информационная безопасность

Сфера информационной безопасности во многом отражает состояние других аспектов ИТ в стране. Так, стратегия импортозамещения и отечественная стабильность закупок госсектора в сравнении с коммерческим сегментом (который испытывает влияние кризиса) демонстрируют, что в 2016 году государство стало очень активным игроком в сфере ИБ в частности и на рынке ИТ в целом, отмечает глава представительства ESET в Рос-



Многие небольшие и средние компании в России отдают предпочтение офисным решениям на основе облачных технологий, чтобы тратить меньше денег на поддержку ИТ-инфраструктуры

сии и СНГ Денис Матеев. Несмотря на тяжелую финансовую ситуацию, частные и корпоративные пользователи осознали ценность своих данных. Это косвенно подтверждается бурным ростом рынка услуг и решений по обеспечению «реальной» безопасности: анализу защищенности, тонкой настройке средств защиты, мониторингу угроз, security awareness и т. п., рассуждает менеджер проектов по технологическим альянсам ESET Russia Вячеслав Железняков.

Продолжающийся рост количества кибератак, рассчитанных как на «массовую аудиторию» (так называемые ненаправленные атаки), так и на конкретные организации или отдельные объекты (направленные атаки), – обратная сторона этой медали. Киберпреступность эволюционирует параллельно с бизнесом и уже представляет собой хорошо организованную коммерческую деятельность. «Организатор» может найти в облачной бизнес-модели необходимые ресурсы, инструменты и сервисы (найти «единомышленников», взять в аренду ботнет, приобрести вредоносный код по схеме MaaS (Malware-as-a-Service), разработать фишинговый сайт и т. п.). Меняются и инструменты преступников: как по-

казали события прошлого года, атаки класса АРТ (сложные целевые атаки, в частности кампании кибершпионажа) перестали быть «проклятием» лишь военных, правительственных, научно-исследовательских и критически важных инфраструктурных организаций, рассказал управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии Сергей Земков.

Киберпреступники переняли инструменты и методы группировок, стоящих за подобными хорошо спланированными атаками, и в первую очередь под их прицел попали компании, работающие в финансовом секторе. Как и в случае с кибершпионажем, преступники тщательно готовятся к каждой операции: исследуют интересы потенциальных жертв, выявляют и намеренно заражают сайты, которые чаще всего посещают сотрудники компании, анализируют список контактов и поставщиков атакуемой организации.

При этом злоумышленники тщательно отбирают инструментарий для совершения атак на бизнес. Так, они активно используют легальные программы, чтобы дольше оставаться незамеченными. «Вредоносные фай-

Евгений Васильев,
генеральный директор ОАО «МТТ»:



«Главный тренд не только в России, но и в мире – это постепенная смена парадигмы, переформатирование понимания самой отрасли телекоммуникаций. Время активной стройки инфраструктуры, гонки за емкостью, скоростью и покрытием закончилось. Наступает время

сервисов, и поэтому основной тенденцией этого года стали, во-первых, бум различных OTT-услуг и, во-вторых, появление потребностей у бизнес-пользователей в комплексных сервисах на стыке телекома и ИТ. Для того, чтобы операторы связи могли сохранить свои рынки и своих клиентов, необходимо предоставлять не просто инфраструктуру, а целые экосистемы сервисов. К знаковым событиям 2016 года можно отнести динамичный рост рынка облачных услуг в России и рывок на рынке виртуальных мобильных операторов (MVNO), которому способствовали и действия МТТ по развитию этого направления.

Бизнес-клиенты, наконец, осознали все плюсы облачных сервисов, которые не требуют развертывания инфраструктуры связи, вложений в оборудование и специалистов. Облачные услуги гибки, позволяют клиентам потреблять ровно столько ресурсов, сколько им нужно. Такие услуги, как виртуальная АТС, запускаются с минимальными усилиями, а справиться с обслуживанием этих платформ может любой сотрудник компании-заказчика.

Виртуальные сотовые операторы, в свою очередь, позволяют клиенту получить максимально кастомизированную услугу мобильной связи при сохранении высокого качества сервиса. Кроме того, среди будущих тенденций 2017 года нельзя не отметить популярность мессенджеров. Сегодня уже стало понятно, что мессенджеры – новая ступень эволюции в предоставлении онлайн-услуг, рано или поздно они превратятся в новые операционные системы. На их основе будет происходить не только общение, но и оказание услуг, финансовые транзакции, запуск приложений. Из сервиса для переписки, из «игрушки» со стикерами и смайликами они превращаются в полноценный корпоративный инструмент.

МТТ следует этим трендам. Мы создаем услуги, которые нельзя больше называть в чистом виде «телекоммуникационными», поскольку в них присутствует значительная доля «интеллекта», обеспечение бизнес-процессов и поддержка предпринимательской деятельности. Подобные «эффективные коммуникации» помогают улучшить и усилить бизнес-клиента. Это сервисы, предлагающие не просто связь, но бизнес-аналитику, CRM, поддержку клиентской базы и поднимающие эффективность продаж. Именно такой подход и позволяет нам расти на стабилизировавшемся рынке».



Сергей Земков,
управляющий директор
«Лаборатории Касперского»
в России, странах Закавказья
и Средней Азии:

«Киберпреступники продолжают атаковать финансовые компании, воровать деньги у обычных пользователей, распространены DDoS-атаки. Но размеры этих киберпреступлений и нанесенный в результате ущерб не идет ни в какое сравнение с атаками на финансовые институты.

Начинает развиваться сфера промышленного шпионажа и «конкурентной разведки», когда основной целью преступников становятся не деньги компании, а ценная информация, такая как контракты, деловая переписка и т. п. Также важной темой становятся целевые атаки на корпорации и правительственные структуры: 14% компаний в России считают, что уже становились жертвой целевых атак.

Поэтому для нас я вижу новые возможности в сегменте решений класса Anti APT (защита от целевых атак) – мы выпустили соответствующий новый продукт Kaspersky Anti Targeted Attack Platform.

Также перспективно решение по защите критической инфраструктуры и АСУТП, которое мы анонсировали в декабре прошлого года, – у нас уже реализовано в России и за ее пределами несколько проектов, есть большой пул потенциальных заказчиков на этот год.

Подобные решения либо отсутствуют, либо достаточно слабо представлены на российском рынке, а интерес к этим темам существует уже давно. Эти направления продолжают развиваться в наступающем году».

лы, которыми киберпреступники заражают корпоративные сети, очень часто подписаны действующими цифровыми сертификатами, в том числе известных разработчиков. Для проникновения в компьютеры сотрудников атакующие в три раза чаще, чем в случае с домашними пользователями, применяют эксплойты под приложения Microsoft Office», – объяснил Сергей Земков. Примечательно, что злоумышленники используют уже известные уязвимости, поскольку знают, что установка обновлений во многих организациях происходит с большим

25
млн

смарт-устройств (ноутбуки, планшеты и смартфоны) продано в России по итогам первых трех кварталов 2016 года

запозданием. По сравнению с 2014 годом коммерческие компании в два раза чаще страдали от программ-шифровальщиков, подсчитали аналитики «Лаборатории Касперского». Это объясняется двумя причинами. Во-первых, сумма, полученная в качестве выкупа от организаций, может быть куда более значительной, чем от пользователей. А во-вторых, шанс, что выкуп будет заплачен, в случае пострадавшей организации выше – компании подчас просто не могут функционировать, если критичная для их деятельности информация зашифрована и недоступна.

Что дальше

Что касается ожиданий от наступающего года, то эксперты сходятся в одном – развитие ИТ-отрасли в России продолжается, однако экономический кризис тормозит его. «2017 год, по всей видимости, будет

не менее сложным для российской экономики, чем уходящий 2016 год, – считает Евгений Горохов из Stack Group. – И в данной ситуации многие компании продолжают выбранный курс на оптимизацию расходов. Затронет это, безусловно, и ИТ-рынок. Соответственно, популярностью будут пользоваться сервисы, которые позволяют гибко вносить изменения в ИТ-экосистему организации». «По всей видимости, рынок будет оставаться примерно в том же состоянии. Все текущие тренды в полной мере будут проявлять себя и в 2017-м, – уверен Игорь Пасюков, директор по развитию систем печати HP в России. – Рублевые бюджеты заказчиков фиксированны, стоимость печатного оборудования напрямую связана с курсом валют. Соответственно, спрос будет оставаться ограниченным. При этом он будет смещаться либо в сторону дешевых устройств, либо в сторону решений с низкой стоимостью эксплуатации».

Продолжится развитие цифровых государственных сервисов, говорит генеральный директор IBS Светлана Баланова: «А также использование продвинутой аналитики в государственном секторе, в особенности для управления затратами ведомств».

«Прогнозирую рост использования SaaS-модели и увеличение проектов с использованием отечественных технологий, – соглашается с ней Кирилл Булгаков из «Техносерв Консалтинг». – Отмечу, что практически все крупные интеграторы задумываются об изменении модели работы от поставки «железа» и лицензий к разработке собственных продуктов».

На фоне стремления бизнеса к снижению издержек дальнейшее развитие получит аутсорсинг в области ИТ, инженерной и ИТ-инфраструктуры, уверен президент, председатель правления группы «Астерос» Юрий Бяков.

«В текущих условиях улучшение ситуации на ИТ-рынке под влиянием новых факторов, к сожалению, не может быть быстрым, – уверен генеральный директор компании «ФОРС – Центр разработки» Степан Томлянович. – Но мы надеемся, что сейчас закладывается фундамент для быстрого развития рынка в последующие годы. При этом направления, поддерживающие «цифровую трансформацию», будут расти с опережением». ■