

28 мая 2015

Бизнес-аналитика в условиях санкций

Издание IT-News провело опрос среди руководителей и представителей российских ИТ-компаний. От ГК «КОРУС Консалтинг» ситуацию комментирует Юрий Зинченко, руководитель направления бизнес-аналитики ГК «КОРУС Консалтинг».

■ **Вопрос: Как на вашем бизнесе, связанном с бизнес-аналитикой, сказались санкции и падение курса рубля?**

Константин Суслов, генеральный директор группы компаний ХОСТ:

Изменений в доходах по BI не было. Мы зарабатываем на консалтинге и внедрении, а эти услуги традиционно рассчитываются в рублях.

Трансформировались спрос на лицензии и требования к BI-платформам. Санкции, валютные скачки и пропаганда импортозамещения заставляют заказчиков, особенно госструктуры и оборонный комплекс, смотреть в сторону российского или открытого ПО.

Роман Баранов, руководитель направления Analytics & Big Data компании

КРОК: Отрицательного влияния санкции и падение курса рубля на наш бизнес, связанный с бизнес-аналитикой, не оказали. Единственное, на что они повлияли, это рост спроса на решение немного более сложных задач, которые называются Data Mining, нежели просто BI. Также есть ряд запросов по замещению «дорогих» решений на более дешевые и даже Open Source.

Поскольку мы занимаемся и тем и другим направлением, подобные изменения нам только на руку. Например, то, что в прошлом году было пилотами по Data Mining, сейчас уже перерастает в контракты. И практика только развивается.

Андрей Нугманов, партнер компании AT Consulting, директор блока

Business Intelligence: Направление, связанное с бизнес-аналитикой, показывает уверенный рост на протяжении пяти последних лет. Несмотря на то что у нас интернациональная команда, колебания курса рубля на нас значительного влияния не оказывают. Влияния санкций ни мы, ни наши клиенты особо не ощутили. Есть общее влияние ситуации в экономике на рынок, но пока никаких драматических изменений незаметно.

Андрей Тиунов, генеральный директор компании BI Partner (ГК «Ай-

Текс»): Ситуация, сложившаяся в российской экономике, заставила ряд крупных компаний пересмотреть свои планы и бюджеты на развитие ИТ. Санкции никак не отразились на бизнесе BI Partner. Однако в компаниях с госучастием и органах власти сформировался вектор на импортозамещение. Необходимо понимать, что это говорит о стремлении отказаться от коммерческого ПО западных производителей. Использование свободного программного обеспечения, разработанного за рубежом, наоборот, приветствуется. Мы уже не первый год занимаемся внедрением СУБД PostgreSQL и платформы Pentaho, нашей компанией успешно выполнен ряд проектов.

Юрий Зинченко, руководитель направления бизнес-аналитики ГК «КОРУС

Консалтинг»: Санкции, безусловно, сказались, но не критично. Компании

стали более осмотрительны в принятии решений о старте проектов. Некоторые инициативы по [внедрению систем бизнес-аналитики](#) были отложены, но ни одна не отменена. Изменения валютного курса пока не оказало существенного влияния. При этом сами западные вендоры стали проводить более гибкую политику в отношении скидок. Некоторые производители даже рассматривают вопрос о фиксации курса, особенно в сделках, по которым мы начали проработку до резкого повышения курсов.

Евгений Курилович, директор отделения аналитических технологий

компании ФОРС: Влияние падения курса рубля отразилось на всем бизнесе, а не только связанном с бизнес-аналитикой. Естественно, в рублевом эквиваленте подорожали лицензии на программные продукты нашего зарубежного вендора. На стоимости же предоставляемых нами услуг это никак не сказалось. Как и все, мы вынуждены искать пути оптимизации расходов на внедрение и сопровождение решений, поэтому стараемся сразу предложить заказчику систему, требующую минимальных лицензионных отчислений. Что касается консалтинговых услуг, то за долгие годы BI-практики у нас накопились шаблоны алгоритмов, библиотеки процессов, которые заметно удешевляют разработку.

■ **Вопрос: Изменился ли спрос в России на бизнес-аналитику?**

Константин Суслов (ХОСТ): Рынок замер в нерешительности. BI перестал быть модной фишкой и перешел в разряд инструментов, решающих насущные задачи в кризис: снижать издержки и увеличивать прибыль. Один из наших клиентов в розничной сети с помощью анализа чеков сумел предотвратить системные кражи на крупную сумму. Сторонники такого

постулата продолжают внедрение и развитие технологии без изменений планов и финансирования. Те, кто не успел попробовать BI на собственном опыте, пока не готовы к активным действиям и ждут благоприятного момента.

Роман Баранов (КРОК): Рынок систем бизнес-аналитики – один из развивающихся IT-рынков на сегодня. Спрос на бизнес-аналитику будет только расти, причем не только в крупном бизнесе, но и в среднем. Помимо инструментов подготовки отчетности, возрастает интерес к анализу данных в маркетинговых целях, прогнозной аналитике, обработке машинно-генерируемых данных (пример – трекинг абонента мобильной связи по данным сигнальной сети). Среди отраслей, интересующихся бизнес-аналитикой, – стандартно все те, что живут в условиях жесткой конкуренции. Это телеком, ритейл и банки.

Андрей Нугманов (AT Consulting): В условиях кризиса заказчикам важно четко понимать, каким потенциалом они обладают, как его эффективно использовать для сохранения клиентов, разработки новых сервисов и увеличения объемов потребляемых услуг, обеспечения целевых доходов и улучшения эффективности. Наши знания помогают решать такие задачи. Сокращаются закупки оборудования и лицензий в других областях, но продажи аналитических решений растут, особенно тех, которые обеспечивают повышение лояльности и доходов. Однако наши клиенты теперь стараются более эффективно использовать каждую вложенную копейку, а значит, и к нам предъявляют более высокие требования.

Андрей Тиунов (BI Partner): Да, изменился. Потребности не уменьшились, но возможности у ряда компаний сократились.

Юрий Зинченко («КОРУС Консалтинг»): В среднем бизнесе, безусловно, спрос стал более «осторожным». В крупном бизнесе мы не заметили существенного снижения спроса, скорее наоборот. Сейчас крупные инфраструктурные IT-проекты чаще всего откладываются, зато BI, который дешевле, становится теми самыми 20% затрат, которые приносят 80% эффекта.

Евгений Курилович (ФОРС): Каких-либо серьезных изменений мы не наблюдаем. Некоторые заказчики свернули или заморозили аналитические проекты ввиду сокращения IT-бюджетов, другие же, наоборот, пришли к выводу, что именно сейчас самое правильное время для внедрения таких систем, поскольку они позволяют приобрести дополнительные конкурентные преимущества и лучше управлять бизнесом в условиях кризиса. Иными словами, где-то спрос растет, а где-то падает.

Сергей Русаков, руководитель центрального офиса компании «Первый БИТ»: Изменился. С одной стороны, экономическая ситуация приводит к тому, что большинство компаний реструктуризируется, отменяет ранее запланированные проекты или существенно сокращает затраты на ИТ в связи с направлением всех инвестиций на оперативные нужды предприятия. С другой, именно в кризис появляется отдельная категория предприятий, которые «доросли», осознали и признали ключевую роль BI-решений. Приходит понимание, что данные системы призваны решать стратегические, критичные и ключевые задачи компаний. Скорее всего, это связано с повышением «методологического» сознания сотрудников.

■ Вопрос: Как изменились объемы продаж и проектов в пользу российских BI-систем?

Константин Суслов (ХОСТ): На рынке действуют две тенденции. Первая: часть заказчиков ориентируется на отечественные разработки или ПО с открытым кодом. Вторая: из-за падения продаж увеличилась активность американских компаний по продвижению своего программного обеспечения. Желание выполнить план делает представителей зарубежных компаний более активными и гибкими, толкает на серьезную работу с заказчиками. Обе эти тенденции способствуют развитию рынка BI, и мы используем их в своей работе.

Роман Баранов (КРОК): К сожалению, российских BI-решений в их классическом понимании не так много, поэтому говорить о динамике спроса на российские BI-системы пока рано. Пожалуй, одним из основных отечественных разработчиков систем аналитики является компания «Прогноз». Кстати, их Prognoz Platform уже несколько лет подряд входит в «магический квадрант» Gartner. В частности, КРОК реализует на этой платформе проект по аналитике статистических данных для одного крупного заказчика из госсектора. К российским также можно отнести решения, реализованные на базе open-source-продуктов. Мы внедряли подобные системы в крупных банках и промышленных предприятиях. Надо отметить, что по ряду показателей, важных для тех же НПО, по функционалу они могут превосходить более дорогие проприетарные решения. В частности, в области обработки неструктурированных данных могут быть интересны ETL Talend DI, Cloudera Hadoop, Pentaho DI, CloverET. По части массивно-параллельных СУБД строить крупные аналитические системы можно на базе форков PostgreSQL и

в целом решений по лицензиям Apache License. Все эти технологии управления БД мы используем в наших проектах. Среди открытых классических BI-систем распространены Pentaho BA, Spago BI и JasperSoft BI.

Андрей Нугманов (AT Consulting): Значительного изменения я пока не заметил. Никто не отказывается от решений западных компаний, пока есть возможность их эффективно использовать. Очевидно, что сейчас российские решения имеют серьезные шансы и потенциал для развития и продвижения на рынке. Думаю, что изменения мы увидим в среднесрочной перспективе, года через три. Так, в AT Consulting решили использовать этот шанс. Мы начали разрабатывать собственные решения в области онлайн-аналитики, геопозиционирования и контекстного маркетинга, опираясь на накопленный нашими специалистами опыт.

Андрей Тиунов (BI Partner): Продукты российских разработчиков не входят в наш портфель BI-инструментов. Но мы отмечаем увеличение интереса к СПО не только со стороны компаний, которые поддерживают импортозамещение. Ожидаем, что в этом году доля проектов с использованием СПО увеличится.

Юрий Зинченко («КОРУС Консалтинг»): В коммерческом сегменте мы не заметили существенной переориентации на российские [BI-продукты](#). Про импортозамещение тоже речь не идет в частном бизнесе. В госсекторе, безусловно, это горячая тема последнего полугодия. Именно в нем мы предлагаем решения отечественных производителей наряду с известными западными системами бизнес-аналитики: прежде всего платформы компании [«Прогноз»](#), [Deductor](#) и [линейку бизнес-аналитики KORUS Intelligence](#), разработанную «КОРУС Консалтинг» для некоторых отраслей.

Евгений Курилович (ФОРС): Мы не наблюдаем существенного изменения доли рынка, принадлежащей российским разработчикам BI-систем. Пока все осталось по-прежнему, и понятно почему. Отечественные решения существенно уступают по своим возможностям западным аналогам и имеют довольно ограниченную сферу применения – там, где не требуется вся мощь аналитического инструментария. В то же время выбор готовых промышленных BI-платформ очень велик, и, несмотря на санкции, равноценных им российских аналогов пока так и не создано.

Сергей Русаков («Первый БИТ»): По нашей практике, явных изменений в пользу российских BI-систем нет. Но, возможно, такое влияние более ощутимо в конкретных отраслях, например в государственном секторе. Коммерческий же сектор по-прежнему при выборе системы ставит в приоритет не ее производителя, а оптимальное соотношение таких критериев, как технологии и функциональность, совокупная стоимость владения решением, быстрота, простота внедрения и развития решения.

■ **Вопрос: Продукты каких BI-вендоров вы можете использовать при осуществлении интеграционных проектов?**

Константин Суслов (ХОСТ): Мы выбираем BI-вендора исходя из требований клиента и экономической целесообразности. С решением сложных аналитических задач на разработку и внедрение способны справиться в сжатые сроки только продукты мировых лидеров BI. Обычно мы используем в этом случае IBM Cognos, дорогое, но качественное ПО. При построении систем сбора отчетности для массовых и невзыскательных пользователей нет смысла «стрелять из пушек по воробьям» – можно использовать более

дешевые инструменты.

Роман Баранов (КРОК): Мы строим свои решения на всех основных BI-продуктах, используемых на мировом рынке. Это SAS, SAP, Oracle, RapidMiner, Prognoz, Tableau, Qlik, Microsoft, Huawei, EMC и другие.

Андрей Нугманов (AT Consulting): В портфеле AT Consulting присутствуют решения всех ключевых разработчиков IT-индустрии, в том числе и в сфере BI. Если говорить о географии вендоров, то она тоже разнообразна: Россия, США, Англия, Германия, Франция, Турция, Китай и другие страны. Как правило, выбор решения и разработчика происходит на основании задач, которые ставит перед нами заказчик. Нам важно детально понять потребности наших клиентов и предлагать им лучшее, что есть на рынке.

Андрей Тиунов (BI Partner): В интеграционных проектах BI Partner использует различное ПО. Это зависит от сложившихся у заказчика предпочтений и конкретных задач. В основном применяем продукты IBM, Microsoft, Oracle, SAP, а также СПО. С 2015 года мы также стали использовать в проектах СУБД HP Vertica.

Юрий Зинченко («КОРУС Консалтинг»): Мы работаем со всеми крупными вендорами из сегмента [«лидеры» магического квадранта Gartner](#). Это прежде всего продукты Oracle, SAP, Microsoft и [Qlik](#).

Евгений Курилович (ФОРС): Для нас это прежде всего Oracle, далее в порядке приоритета – Tableau, Qlik, Pentaho.

■ **Вопрос: Появились ли прямые ограничения на использование платформ из вашего BI-портфеля продуктов?**

Константин Сулов (ХОСТ): Прямого запрета на использование тех или иных программных средств нет. Спасибо Минкомсвязи за разработку документов по импортозамещению в тесном контакте с представителями IT-компаний. Удалось получить вполне разумные нормативные акты: можно использовать иностранное ПО в продуктах российских компаний, если доля лицензий не превышает 30% от выручки. В текущих внедрениях мы это учитываем.

Андрей Нугманов (AT Consulting): Нам ничего не известно о таких ограничениях.

Андрей Тиунов (BI Partner): Нельзя исключать вариант, что ограничения проявятся либо со стороны вендора, вынужденного соблюдать санкции США, либо со стороны заказчика. В целом какие-либо ограничения на использование предлагаемого нами ПО отсутствуют.

Юрий Зинченко («КОРУС Консалтинг»): Большинство вендоров ввели при заключении сделок дополнительную проверку на принадлежность компаний к поименованному списку попавших под санкции. В нашей практике пока еще ни одному клиенту не отказали в отгрузке.

Евгений Курилович (ФОРС): Нет. С точки зрения конкурентных преимуществ мы должны уметь предложить заказчику более привлекательный продукт, оптимальный способ решения его проблем, а какие именно инструменты мы для этого будем использовать – вопрос второго порядка, никаких законодательных ограничений пока для этого нет.

■ **Вопрос: Насколько более востребованными на российском рынке стали задачи, связанные с углубленной (продвинутой) аналитикой и**

прогнозированием (beyond BI)?

Алексей Майоров, ведущий аналитик по защите информации компании

Bell Integrator: В последние годы набирает силу тренд на использование BI-систем для обеспечения информационной безопасности. Это относительно новое направление для BI-систем, толчком для которого стал рост числа подсистем ИБ в телекоммуникационных компаниях, добывающей промышленности, транспортной отрасли, ритейле.

В большинстве компаний задачи ИБ решает масса разрозненных систем, которые весьма проблематично интегрировать между собой. Это не позволяет оперативно получать наглядную картину состояния безопасности. Системы инцидент-менеджмента, которые чаще всего внедрялись для мониторинга ИБ, больше нацелены на отслеживание инцидентов и событий. Но применять их в условиях растущего потока разнородной информации, чтобы понять, насколько инциденты повлияли на уровень защищенности компании, достаточно бесперспективно.

Тем временем BI-системы обеспечивают полную интеграцию систем безопасности, решая проблему избыточности данных. Используя BI-систему, намного проще получить наглядную картину уровня IT-защищенности компании, визуализированную в виде понятных индикаторов, строить разного уровня срезы показателей в легко воспринимаемом виде, формировать аналитические сводки, которые позволяют оценить степень защиты в динамике. Соответственно можно настраивать отчетность для руководителей различных уровней, собирать статистику за продолжительный период, более оперативно управлять всеми системами, входящими в

комплекс ИБ компании.

По нашим данным, подавляющее большинство российских компаний в ближайшем будущем намерено заняться внедрением BI-систем ИБ. В свою очередь российские и зарубежные системные интеграторы активно разрабатывают решения для обеспечения ИБ на базе зарубежных BI-платформ. Одной из наиболее перспективных мы считаем BI-платформу QlickView, которую уже успели применить на некоторых своих проектах.

Константин Суслов (ХОСТ): Пока нет реального спроса на такие сложные задачи. Пользователи должны пройти несколько уровней зрелости BI, чтобы понять целесообразность их использования. Пока задачи сложной аналитики и прогнозирования, так же как и технология Big Data, находятся в стадии теоретического, а не практического интереса.

Андрей Тиунов (BI Partner): Наша практика показывает, что растет интерес к прогнозированию сбыта и состояния складских запасов в производственных и торговых компаниях. Для подобных задач мы предлагаем использовать Deductor, программную платформу российской компании BaseGroup Labs.

Юрий Зинченко («КОРУС Консалтинг»): Компании, работающие на B2C-рынке, безусловно, начинают бороться за удержание клиентов и привлечение новых в условиях насыщающихся рынков сбыта. Поэтому здесь становится важным применение новых аналитических инструментов, в том числе и из арсенала продуктов Advanced Analytics. Однако большинству заказчиков еще предстоит пройти путь внедрения современных систем управления программами лояльности, узнать о своих клиентах как можно больше, а уже потом анализировать истории их покупок и делать

персонализированные предложения.

Евгений Курилович (ФОРС): Пока в основном речь идет о пилотных проектах такого рода. Основными потенциальными потребителями продуктов класса beyond BI являются банки, телеком, ритейл. Именно в этих индустриях активно внедрялся классический BI, включая средства интерактивной визуализации, а сейчас – углубленная предиктивная аналитика и технологии для анализа Big Data. Отметим, что инвестировать в такие проекты готовы только организации с развитой и зрелой IT-инфраструктурой. Если же возможности традиционных, понятных и проверенных на практике IT-методов и средств не исчерпаны, вряд ли возникнут основания внедрять что-то принципиально новое, отдача от которого неочевидна.

Материал опубликован в газете IT-News № 05/2015

