

24 мая 2017

Интеграторы о трендах BI-рынка

Эксперты рынка системной интеграции ответили на вопросы о том, какие важные процессы происходят в индустрии прямо сейчас.

ВОПРОС: Как вы оцениваете рост вашей компании в направлении Business Intelligence? Как этот рост соотносится с ростом этого сегмента российского рынка?

Сергей ШУРГИН, директор по маркетингу компании VIPartner (ГК «Ай-Теко»):

Если говорить об услугах, то мы не проводили собственных оценок рынка, любые же другие нельзя принимать за чистую монету, так как зачастую проекты по бизнес-аналитике «интегрированы» в более масштабные работы и корректно посчитать их не представляется возможным. Свои успехи мы оцениваем весьма положительно: в 2016 году мы увеличили объем поступлений и выполнили ряд проектов, которые можно считать инвестиционными, с прицелом на будущее.

Анатолий СЁМИН, директор департамента бизнес-приложений компании RedSys:

Динамику сегмента BI российского IT-рынка в последние годы эксперты характеризуют как умеренный рост (в пределах 5-10%). Если в качестве измеряемых показателей роста RedSys в направлении Business Intelligence взять объем рублевой выручки от BI-проектов и численность BI-



консультантов, то наша динамика находится в том же тренде стабильного умеренного роста – 10-15%.

**Алексей КУЧИН, директор по развитию департаментов BI и CRM,
компания «КОРУС Консалтинг»:**

Мы выросли на 40% по сравнению с 2015 годом. Интуитивно, рост рынка сопоставим с нашим. В этом году ставим более высокую цель, потому что считаем, что создали достаточный фундамент для рывка.

ВОПРОС: Продукты каких BI-вендоров вы продвигаете в России?

Анатолий СЁМИН (RedSys):

Мы продвигаем решения на базе BI-платформ ведущих вендоров, которые являются нашими партнерами, иностранные – это IBM (Cognos BI) и Oracle (Oracle BI), российские – аналитические системы «Полиматика» от одноименной компании, Deductor от компании BaseGroup Labs, «Прогноз» от компании «Форсайт».

Алексей КУЧИН («КОРУС Консалтинг»):

Есть несколько сегментов, в которых работает наша практика Business Intelligence: решения для интерактивной отчетности и анализа данных, платформы для построения хранилищ данных и улучшения качества данных, решения для предиктивной аналитики. По каждому из этих сегментов у нас есть взаимоотношения с разными производителями, в том числе Qlik, SAP, Microsoft, SAS.

Григорий ШЕВЧЕНКО, вице-президент по работе со стратегическими заказчиками, компания «Открытые технологии»:

Среди таких компаний Splunk и различные вендоры, входящие в экосистему Apache Hadoop.

Сергей ШУРГИН (BI Partner):

BI Partner (с 2009 года в составе ГК «Ай-Теко») – компания, чей бизнес лежит в сфере консалтинга. Мы продвигаем собственные услуги, решения, идеи, оставляя на вендорах заботу о популяризации продуктов и развитии партнерской сети. Впрочем, BI Partner занимается разработкой программных компонентов, которые не только находят применение в проектах компании, но и предлагаются на открытом рынке. За последние пару лет портфель используемых инструментов значительно расширился не только за счет увеличения интереса заказчиков к СПО, но также из-за фундаментальных изменений во взглядах на информацию, а также развитие технологий. Наряду с классическими – в нашем понимании – платформами IBM Cognos и SAP BI мы успешно используем продукты Qlik, стремительное развитие которых в последнее время во многом обусловлено доступностью микросхем памяти. И QlikView, и Qlik Sense предлагают значительно больше возможностей в области интерактивного анализа, могут обходиться без выделенных реляционных хранилищ и на сегодня полностью избавились от имиджа новинки. Лавинообразный рост данных и выделение Big Data в отдельную категорию дало толчок к развитию новых подходов к работе с информацией. Появились новые BI-платформы, ориентированные на их обработку, – BI Partner активно осваивает и это направление. Если говорить о СПО, то уже

несколько лет мы успешно используем в своих проектах платформу Pentaho и СУБД PostgreSQL.

Дмитрий КУЛАГИН, руководитель технологического отдела Центра внедрения бизнес-систем компании «Инфосистемы Джет»:

Наши специалисты имеют опыт работы с большинством промышленных BI-систем, например Oracle, IBM, Qlik, SAP, Microstrategy. Кроме того, у нас есть опыт построения BI-систем на основе open-source-решений Pentaho и SpagoBI. Внедряются подобные системы во многих секторах экономики (ритейл, банки, нефтегазовые компании, агрокомплексы и т. д.). Мы стараемся предлагать не вендора, а оптимальное для конкретного заказчика решение для бизнес-анализа.

Сергей ГРОМОВ,

генеральный директор компании BI Consult:

Среди наших BI-вендоров следующие компании: Qlik, Tableau, Alteryx, Anaplan

ВОПРОС: Какие тренды BI-рынка вы оценили бы как наиболее важные для российского рынка: предиктивную аналитику, Data Mining, Big Data, in-memory, self-BI и др.?

Алексей КУЧИН («КОРУС Консалтинг»):

Тренд на замещение статической отчетности на интерактивные решения, который начался еще лет 10 назад, сохраняет свою актуальность. Это один из главных драйверов рынка. Другим важным драйвером рынка услуг в области Business Intelligence является совершенствование хранилищ данных.

Бизнесы, которые переживают постоянные изменения, нуждаются в непрерывной адаптации своих решений для хранения данных к новым деловым требованиям и бизнес-моделям. Это направление также существует долгие годы. Что касается перспективных направлений, таких как анализ Big Data, наибольшее применение они получили в нескольких отраслях, для которых характерны специфические сценарии использования: это финансовый сектор, телекоммуникации и электронная коммерция.

Анатолий СЁМИН (RedSys):

Критерий «наиболее важный» я бы классифицировал по трем категориям: наиболее значимый тренд BI-рынка, наиболее перспективный и самый модный. Наиболее значимый тренд – это self-service-BI, функционал, позволяющий конечным пользователям самостоятельно использовать средства бизнес-аналитики: выполнять загрузку данных в хранилище, строить многомерные кубы и осуществлять собственно анализ. Самый перспективный тренд – это in-memory BI. В условиях перманентно дешевающей оперативной памяти эта технология позволяет мгновенно (на счет «раз-два-три») анализировать огромные объемы данных, на лету крутить многомерные кубы с большим количеством емких измерений, делая самые разные срезы этих кубов, и быстро получать результат анализа. Самый модный тренд – это мобильный BI. У нас в RedSys сейчас ни один BI-проект не обходится без внедрения мобильного BI, это, безусловно, связано с массовым распространением мобильных устройств и обеспечивает невиданную доселе широкую доступность BI-приложений.

Сергей ШУРГИН (BI Partner):

Для BI Partner важно быть среди тех, кто первыми в России на практике применяют новые технологии, методики и подходы, связанные с бизнес-аналитикой и управлением информацией. Мы видим значительный интерес со стороны рынка к in-memory-системам, вопросам обработки и визуализации Big Data, готовым решениям с малым сроком внедрения. Отдельно можно выделить задачи, связанные с оптимизацией производственных планов и цепочек поставок, которые мы относим к бизнес-аналитике. Важно отметить, что сам термин Business Intelligence «держится» очень давно. Практически перестали быть востребованными технологии, с которых все начиналось, но постоянно появляются новые. И в текущий момент мы наблюдаем очередное большое рождение бизнес-аналитики.

Дмитрий КУЛАГИН («Инфосистемы Джет»):

Однозначно ответить на данный вопрос сложно, так как на рынке наблюдается устойчивый интерес ко всем указанным технологиям. Кроме того, в большинстве случаев используется их комбинация. Например, недавно мы прорабатывали возможность реализации аналитической системы, обрабатывающей данные из соцсетей, которая в то же время должна была обеспечивать задержку ответа, не превышающую одной секунды. То есть здесь мы применяли технологии Big Data и in-memory. Другой пример: у маркетологов, использующих разнообразные внешние источники, подразумевается применение возможностей self-BI, но в то же время они постоянно занимаются выявлением трендов и скрытых закономерностей, что уже решается средствами Data Mining.

Григорий ШЕВЧЕНКО («Открытые технологии»):

С нашей точки зрения, подобное разделение довольно условно. Наиболее успешными в области Data Mining, Big Data и Machine Learning являются проекты, которые проходят эволюционный путь – от организации сбора данных на платформе Big Data к «майнингу» этой информации и последующему построению моделей машинного обучения на них, а не классический путь внедрения готовой системы под конкретный кейс. Именно в этом случае происходит наиболее полное использование имеющейся информации, извлечение из нее наибольшего эффекта. Фактически перечисленные в вопросе технологии не являются самостоятельными трендами, а скорее применяются в рамках одного проекта/направления развития, направленного на извлечение бизнес-эффекта на основе больших данных или машинных данных.

ВОПРОС: Какие тренды BI-рынка в последние два года постепенно сходят на нет?

Алексей КУЧИН («КОРУС Консалтинг»):

Полагаю, что каких-то «ярких прощаний» на рынке сейчас нет. Есть технологии, которые постоянно развиваются и дают дополнительные стимулы для роста рынка услуг.

Анатолий СЁМИН (RedSys):

Хочу ответить на этот вопрос репликой Осипа, слуги Ивана Александровича Хлестакова, из гоголевского «Ревизора»: «Что там? веревочка? Давай и веревочку, – и веревочка в дороге пригодится». Ничто из наработанного BI-технологиями и рынком не ушло в небытие, не сошло на нет. Пользователями

востребованы в той или иной мере все «фишки» BI-приложений, в новых версиях BI-платформ ничего из старого, проверенного временем, вендоры не исключают. Востребованы даже элементарные репортиговые сервисы и отчетность, построенная SQL-запросами на витринах данных или даже на источнике, «дедушкин» BI, то, с чего Business Intelligence как технологическое направление начинался в 90-е годы прошлого века. Последнее характерно, пожалуй, уже лишь для компаний, которые строят и развивают BI собственными силами, без привлечения IT-интегратора.

Григорий ШЕВЧЕНКО («Открытые технологии»):

Традиционная аналитика, пожалуй, вызывает стабильно низкий или снижающийся интерес.

Сергей ШУРГИН (BI Partner):

Уходят в прошлое проекты по построению абстрактных корпоративных хранилищ и аналитических систем, которые должны охватить все аспекты деятельности компании. Задачи становятся более конкретными, часто менее масштабными, требующими специализированных решений. Этим, кстати, обусловлен отход от понятия «корпоративный стандарт в бизнес-аналитике»: большинство наших заказчиков использует несколько платформ, каждая из которых имеет преимущества для решения тех или иных задач.

Дмитрий КУЛАГИН («Инфосистемы Джет»):

На текущий момент мы не наблюдаем снижения каких-либо трендов. Однако можно отметить их некоторую трансформацию. Например, фокус Ad-Hoc-запросов смещается в сторону self-BI, а классические Dashboard'ы начинают

принимать все более интерактивный вид. Кроме того, OLAP-решения постепенно начинают заменяться in-memory решениями и решениями на основе поколочных баз данных.

ВОПРОС: Как вы осуществляете сервисную поддержку своих клиентов?

Алексей КУЧИН («КОРУС Консалтинг»):

Обычно наши клиенты предпочитают заключать договоры на подписку к услугам технической поддержки, что позволяет им получать гарантированный уровень сервиса. Учитывая, что многие решения требуют частой доработки ввиду меняющихся требований бизнеса, мы также оказываем услуги по краткосрочным запросам. Фактически, это мини-проекты, для которых характерны уникальные результаты при относительно небольших функциональных рамках и сроках исполнения.

Анатолий СЁМИН (RedSys):

Как правило, мы заключаем отдельные контракты на поддержку и сопровождение внедренных систем. Важной частью такого контракта является SLA (соглашение об уровне предоставления услуги). Наша поддержка трехуровневая: на первом уровне обеспечиваются диспетчеризация и классификация запросов, второй – это уровень системного администрирования BI-приложения, на третьем уровне решением проблем занимаются разработчики BI, при необходимости они привлекают базы знаний и ресурсы вендоров.

Григорий ШЕВЧЕНКО («Открытые технологии»):

Основа поддержки — это обучение технологиям работы с большими данными и методам машинного обучения. Поддержка платформы осуществляется в рамках традиционной схемы по оборудованию и ПО.

Сергей ШУРГИН (BI Partner):

В зависимости от масштаба выполненного проекта и требований заказчиков BI Partner предоставляет сервис с различным уровнем. Некоторым компаниям требуются разовые консультации для пользователей. Другим, находящимся в активных фазах внедрения комплексных решений, необходимо постоянное присутствие аналитиков и разработчиков на территории заказчика.

Дмитрий КУЛАГИН («Инфосистемы Джет»):

В нашей компании существует сервисный центр, который обеспечивает полный спектр услуг. В случае возникновения проблемы поиск ее источника начинается с самых простых предположений. Если проблему не удалось решить на первой линии поддержки, то подключаются профильные специалисты (по средствам виртуализации, ОС, СУБД, серверам приложений, сетевым технологиям). Однако проблемы не всегда ограничиваются сугубо технической стороной. И тогда необходимо прибегнуть к помощи специалиста, знающего бизнес-специфику и понимающего, как все устроено внутри сопровождаемой системы. Каждый бизнес является уникальным, со своими нюансами работы и индивидуальными проблемами, которых нет в других сферах. Его необходимо знать, понимать, чувствовать.

Сергей ГРОМОВ (BI Consult):

Мы осуществляем поддержку и развитие решений, обслуживание и администрирование. В отдельных случаях аутстаффинг. Мы работаем по SLA и выдерживаем требования заказчиков.

ВОПРОС: Какая часть ваших клиентов использует Business Intelligence в облаке? Как сложно их уговорить перейти туда?

Анатолий СЁМИН (RedSys):

Это сложно. Нам пока не удалось убедить наших клиентов использовать BI в облаке. Это связано с тем, что BI, консолидируя ключевую информацию, содержит в то же время и детальные данные по всем аспектам деятельности организации, и российские заказчики считают облачное хранение столь критически важной информации слишком рискованным. В то же время некоторые BI-сервисы, обрабатывающие внешние большие данные (например, по профилям сотрудников компании из соцсетей и т. п.), отечественный заказчик готов получать скорее извне, из облака, чем строить у себя соответствующую IT-инфраструктуру.

Григорий ШЕВЧЕНКО («Открытые технологии»):

Абсолютный минимум. Это актуально в основном для специфического сегмента малых и средних компаний, которые обрабатывают общедоступную информацию.

Сергей ШУРГИН (BI Partner):

Ни один из наших клиентов не вынес бизнес-аналитику в публичные облака. По крайней мере применительно к тем проектам и системам, которые мы

реализовали. Возможно, в будущем лед тронется, но для этого требуется, чтобы сама технология стала проще. Пока же большинство платформ предполагает использование выделенной среды разработки, и пользователь зависит от своей IT-службы. Финансовая сторона предоставления доступа к программному обеспечению по модели аренды многим интересна. Некоторые производители BI-платформ предлагают компромиссные решения: система разворачивается у клиента, а плата за использование взимается небольшими регулярными порциями.

Дмитрий КУЛАГИН («Инфосистемы Джет»):

К сожалению, среди наших клиентов нет заказчиков, которые использовали бы публичные облака вендоров, но постепенно развивается тренд по развертыванию аналитических систем у компаний-подрядчиков. Это сильно упрощает процесс поддержки, увеличивает скорость развертывания системы и сокращает инвестиции на инфраструктуру. В качестве примера можно привести проект построения информационно-аналитической системы на базе платформы QlikView в компании «Детский Мир». Проект включал в себя полный цикл построения системы бизнес-отчетности для нескольких департаментов компании. В рамках предпроектного обследования наши специалисты провели анализ и сбор требований от коммерческого департамента компании, анализ и обследование систем – источников данных и существующих систем бизнес-отчетности. В результате было сформировано совместное видение новой аналитической системы, которое предполагало развертывание отказоустойчивого кластера в виртуальном ЦОДе компании «Инфосистемы Джет».

Сергей ГРОМОВ (BI Consult):

Пока очень мало у нас таких клиентов. Уговорить их сложно, этому мешает то, что мало хороших решений, высоки требования по безопасности, плохо проработана автозагрузка и т. д.

Алексей КУЧИН («КОРУС Консалтинг»):

Пока таких клиентов немного. Но думаю, их число будет расти. Это может быть связано не только с неотъемлемыми преимуществами облачных сервисов – такими, как ускоренное развертывание и использование эффектов масштаба, но и тем, что поставщики делают ставку на развитие своих облачных решений и зачастую реализуют новые, уникальные функции в своих облачных платформах, например, некоторые решения BI-линейки Microsoft существует только в облаке.

Материал опубликован в газете IT News, май 2017

