

21 июня 2018

Системный подход с китайским акцентом. Петербургский разработчик создаст с Lenovo продукт под «закон Яровой»

Петербургская компания RAIDIX, в которую 2 года назад инвестировал «Ростелеком», договорилась с китайской Lenovo о создании совместного продукта — систем хранения данных. Их смогут использовать операторы связи для исполнения «закона Яровой» или госструктуры — для программ типа «Безопасный город».

Петербургский разработчик программного обеспечения RAIDIX договорился с китайской Lenovo об объединении продукции двух компаний в единое решение — высокопроизводительные системы хранения данных. Для них как раз подоспел новый рынок — операторам надо собирать трафик своих абонентов, как того требует «закон Яровой».

«Наши системы могут быть использованы операторами связи и, мы надеемся, будут использованы. Это один из больших потенциальных рынков для нас», — говорит Сергей Платонов, заместитель генерального директора RAIDIX.

Ранее операторы «большой четверки» оценивали свои затраты на такое оборудование в 30 млрд рублей на 5 лет для каждого игрока, а

интернет-провайдеры, которых в России многие сотни, — в сумму от 6 до нескольких сотен миллионов рублей за первый год.

Вообще сфера использования высокопроизводительных систем хранения данных очень широка. Они нужны, например, там, где обрабатывается информация, поступающая с видеокамер, как в Петербургском ИАЦ (информационно-аналитический центр). Или в научных учреждениях, где работают суперкомпьютеры. Или в крупных компаниях, где активно используют бэкап. А также в телемедицине и в кино (в ходе обработки отснятого материала кинематографистами) и так далее.

Первые покупатели

На продажах совместного решения, по словам Платонова, партнеры планируют за 3 года заработать около \$1,5 млрд, из них 10–15%, то есть хотя бы \$150 млн, достанется RAIDIX.

Таким образом, петербургская компания многократно увеличит масштабы своего бизнеса. По данным «СПАРК-Интерфакс», в 2016 году выручка ООО «Рэйдикс» составила 50,3 млн рублей, чистая прибыль — 5,6 млн рублей. Данных за 2017 год нет, но в компании говорят, что сейчас ее выручка — «единицы миллионов долларов в год». Там ожидают роста показателя хотя бы на 25% за первые полгода продаж совместного продукта.

«Сейчас в процессе две сделки по поставкам нашего программно-аппаратного комплекса, — говорит Сергей Платонов. — Один из будущих покупателей — российская ресурсодобывающая компания, другой находится в Турции. Надеемся, что в течение III квартала эти договоренности

превратятся в поставки».

«В первую очередь мы ориентируем наш совместный продукт с RAIDIX на Россию, — уточняет Антон Болдин, менеджер продуктов для дата-центров компании Lenovo в РФ и СНГ. — И мы не ограничиваемся конкретным сегментом рынка. Нашими клиентами могут быть госструктуры, которые строят системы видеонаблюдения. Ретейлеры, которые заняты сбором данных. Операторы, которым надо исполнять «закон Яровой», и многие другие. Продукт от RAIDIX интересен тем, что он может использоваться во многих вариантах. Мы присматривались ко многим производителям, но выбрали их».

При этом у Lenovo есть еще четыре партнера кроме RAIDIX по созданию программно-аппаратных комплексов хранения данных — все это зарубежные компании. Какой из серии совместных продуктов будет продан конкретному клиенту, зависит прежде всего от желания заказчика, говорит Антон Болдин.

Президент ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семёнов считает, что неэксклюзивность сотрудничества RAIDIX с Lenovo заметно снижает значимость данного союза для российской компании.

И все же RAIDIX рассчитывает с помощью нового партнера выйти на гораздо более широкий рынок, чем ранее. Кстати, как раз Lenovo запросила от россиян эксклюзивности некоторых функций поставляемого ПО — конкретные аспекты еще обсуждаются сторонами.

Связующие звенья

Эксперты и участники телеком–рынка считают, что продать систему хранения данных операторам связи под «закон Яровой» будет сложно. Во–первых, как рассказывал «ДП», на этом рынке уже есть предложения от других компаний вроде «МФИ Софт», имеющих авторитетную поддержку на высоком уровне (входит в холдинг «Цитадель», связываемый с Алишером Усмановым).

Во–вторых, «закон Яровой» еще не выстрелил, как говорят аналитики, то есть вала заказов на хранилища данных до сих пор нет, хотя часть требований уже вступила в силу 1 июня, а до второй части осталось совсем немного времени — до 1 октября.

«Относительно «закона Яровой» я не разделяю оптимизма представителей RAIDIX, — говорит Дмитрий Петров, генеральный директор петербургского оператора «Комфортел». — Чтобы их надежды сбылись, они должны тщательно изучить требования к оборудованию для «закона Яровой». В первую очередь они должны получить сертификацию и возможность взаимодействия с конкретным пультом управления, то есть к той части программно–аппаратного комплекса, которая стоит в ФСБ».

По мнению Дмитрия Петрова, более вероятно, что партнеры смогут двигать свой продукт в рамках программ типа «Безопасный город», в которых активно участвует «Ростелеком». По данным «ДП», программное обеспечение RAIDIX уже используется в петербургском ИАЦ, куда стекается информация с городских камер наблюдения.

«Ростелеком» вложил в RAIDIX в 2016 году через свой венчурный фонд «Коммит Кэпитал»: за \$1,3 млн (100 млн рублей) он приобрел 30,03% ООО «Рэйдикс». Тогда покупатель сообщал, что таким способом госоператор

выполнил часть своего плана по снижению зависимости бизнеса от глобальных, то есть западных, вендоров. Сегодня крупнейший в России оператор связи и сам использует продукцию RAIDIX, и прокладывает ей дорогу.

Компания RAIDIX также получала поддержку фонда «Сколково» (\$700 тыс.) на своем старте — в 2011 году, когда и была зарегистрирована. Однако работа над будущим продуктом началась 2 годами ранее, ее курировал совладелец петербургской IT-компании Digital Design Андрей Федоров. Сейчас ему принадлежат 69,97% ООО «Рэйдикс».

Весело шагать

Как говорят отраслевые эксперты, Lenovo — удобный партнер для RAIDIX, так как его оборудование стоит сравнительно дешево.

Невзирая на многочисленные прогнозы последних 2 лет о том, что в России вот-вот начнется бурный рост продаж серверов, а также услуг по хранению данных, пока ярких подтверждений тому не находится. Рынок систем хранения данных в России в 2017 году уменьшился, несмотря на колоссальную поддержку, которую ему оказывает рынок видеонаблюдения.

А вот мировой рынок корпоративных систем хранения данных хорошо растет — в I квартале 2018 года выручка производителей составила \$13,01 млрд (рост на 34,4%). Среди крупнейших вендоров — Dell EMC, HPE, IBM и Hitachi.

В ассоциации разработчиков ПО «Руссофт» и ряде IT-компаний считают, что RAIDIX с помощью Lenovo может шагнуть на зарубежные рынки, доступ к

которым для российских разработчиков закрыт из-за санкций. «Союз производителей программного и аппаратного обеспечения из различных стран — правильная идея для выхода на международные рынки, — говорит **Александр Семёнов**. — Наличие зарубежного партнера поможет снизить риски, связанные с возможным отказом в закупке IT-решения из-за его происхождения».

Но похоже, что RAIDIX нужен Lenovo именно для российского рынка, в том числе для продаж в рамках импортозамещения.

