

АУДИТИ И КОНСАЛТИНГ

Как изменилась роль аудиторов во время кризиса? О планах кардинальной реформы принципов работы отрасли рассказал управляющий партнер КПМГ в России и СНГ Эндру Крэнстон 18
Как победить кадровый голод. Талантливых сотрудников на всех не хватает, а значит, надо беречь тех, кто есть, и выращивать своих, новых 20



Непривязчивый сервис

технологии

В нынешней экономической ситуации, когда не понятно, не грянет ли завтра новый кризис, далеко не все предприятия охотно идут на капитальные вложения, в том числе на вложения в IT-инфраструктуру. Вместе с тем развиваться бизнесу нужно. В такой ситуации консультанты часто советуют воспользоваться аутсорсингом IT-услуг, в частности активно развивающимися в последние годы «облачными» технологиями. В ряде случаев это помогает не только сэкономить, но и оценить эффективность собственной IT-службы компании.

Забываем старое

«Облачные» вычисления (cloud computing) в последние год-два находятся в центре внимания профессионального IT-сообщества и потребителей IT-услуг. Но несмотря на то что обсуждению cloud computing посвящены сотни мероприятий, дискуссий и статей, единого взгляда на то, в каких случаях целесообразно их применение, пока нет.

Начнем с определения «облачной» модели. «Облачные» вычисления — это предоставление IT-услуг (программного обеспечения, аппаратной платформы, комплексной инфраструктуры) в рамках концепции «IT как сервис», — объясняет руководитель направления по развитию сервисных услуг ИВМ в России и СНГ Валерий Корниенко. — В целом «облачная» модель знаменует индустриализацию предоставления IT-услуг: IT-услуги стандартизируются и автоматизируются.

В рамках традиционной модели построения IT-инфраструктуры каждому IT-приложению выделяется определенное количество вычислительных мощностей и дискового пространства. «Облако» же представляет собой общий пул ресурсов, которые динамически распределяются между приложениями и пользователями в зависимости от их текущих потребностей. Распределение происходит в автоматическом или полуавтоматическом режиме, при этом обслуживание сервисов и приложений не прерывается.

«В случае использования «облачных» ресурсов от внешнего поставщика потребитель платит только за те мощности, которые использует в определенный период. При этом все программное обеспечение, вся необходимая для работы IT-инфраструктура нахо-

дится вне зоны ответственности и контроля потребителя услуг», — поясняет генеральный директор компании «Онланта» Сергей Таран.

Отметим, что «облачная» модель не является чем-то радикально новым — это своего рода хорошо забытое старое. На ранних этапах развития вычислительной техники существовали крупные централизованные вычислительные машины, доступ к которым происходил через «тупые терминалы» (они так и назывались — dumb terminals), — рассказывает заместитель генерального директора компании IBS Евгений Пескин. — Терминалы соединялись с компьютерами проводами. Эти компьютеры назывались мэйнфреймами. В 1980-е годы с приходом персональных компьютеров центр тяжести переместился к конечным пользователям и идея терминального доступа практически исчезла. Теперь, после 20 лет развития интернета, и особенно на фоне беспроводных технологий, когда терминалы оказались практически в руках у каждого желающего, технологический маятник качнулся назад. Появилась возможность снова хранить данные и программы на централизованных компьютерных «фермах», объединяющих со-

тню и тысячи серверов. Пользоваться ими можно с любого устройства, играющего роль терминала, — планшета, персонального компьютера, смартфона. А то, что раньше называли тяжеловесным словом «мэйнфрейм», теперь продвигается под легким и воздушным названием «облака».

Печальная статистика свидетельствует: в среднем компания, имеющая собственный центр обработки данных, в штатном режиме использует примерно пятую часть его ресурсов. И при этом в периоды пиковых нагрузок сталкивается с нехваткой вычислительных мощностей или дискового пространства для хранения данных. Прекратить или хотя бы замедлить затратную «гонку IT-вооружений» можно, создав на базе дата-центра компании частное вычислительное «облако».

Частное «облако» позволяет собрать в единый пул IT-ресурсы компании, с тем чтобы далее они динамически распределялись между IT-приложениями в зависимости от их загрузки и критичности для бизнеса. Отметим, что в этом случае компания несет все капитальные затраты на создание и поддержку «облака». Хо-

в этой модели в публичном «облаке», но использовать публичное «облако» как элемент маркетинга. Таким образом, конкуренция между внутренним «облаком» и внешним «облаком» является основным движущим фактором кардинального снижения затрат на предоставление услуг. И так, в модели первого типа основным является IT-бюджет, в модели второго типа — услуги, которые «покупает» бизнес, а в модели третьего типа важна бизнес-выгода, которая образуется в результате предоставления этих услуг».

Великие эконо- И так, главное преимущество «облаков» — экономическая выгода. Используя «облачную» модель, компании избавляются от необходимости нести затраты на создание и поддержку собственного «натурального IT-хозяйства», а могут оплачивать доступ только к тем вычислительным мощностям и бизнес-приложениям, которые необходимы в данный период.

«В случае с публичным «облаком» заказчику не нужно вкладывать средства в создание и поддержку своей IT-службы, своего дата-центра, — рассказывает Сергей Таран. — Стоимость услуг провайдера оказывается достаточно низкой, поскольку он оказывает эти услуги многим компаниям. А это дает возможность оптимизировать затраты на резервирование вычислительных мощностей, поскольку стоимость запаса мощности распределяется на многих заказчиков, приобретая дорогостоящие средства защиты, недоступные в масштабах отдельных компаний» — потребители IT-услуг и т. д. В случае частного «облака» экономическая эффективность достигается посредством автоматизации процесса выделения ресурсов и сервисов, точного подсчета потребленных ресурсов, эффективного распределения вычислительных мощностей за счет использования средств виртуализации и более плотной загрузки серверного парка, из которого формируется «облако».

Термин «виртуализация» нуждается в пояснении. Средства виртуализации позволяют объединить имеющиеся физические («железные») серверы в единую структуру и создавать на их базе практически любое количество виртуальных серверов, необходимых для работы тех бизнес-приложений, которые необходимы заказчику. Таким образом можно повысить степень загрузки серверов, снизить потребность в их количестве, оптимизировать их работу. (Окончание на стр. 20)

Можно ничего не потреблять

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЛАЧНЫХ УСЛУГ (ПУБЛИЧНЫХ И ЧАСТНЫХ) ДО 2012 ГОДА (\$ МЛН) ИСТОЧНИК: IDS



в принципе частное «облако» может использоваться не только для собственных нужд компании — часть ресурсов можно предоставлять сторонним потребителям.

В отличие от частного «облака», публичное «облако» изначально создается сервис-провайдером для продажи «облачных» вычислительных мощностей как услуги — это его бизнес. «Внешние «облака» используются для выполнения задач, в которых нет необходимости в высоких требованиях к безопасности, — отмечает Валерий Корниенко. — Например, можно создавать порталы без критичной информации для внешних пользователей, использовать публичные «облака» для неконфиденциальных разработок, для внешних хранилищ данных. Частные «облака» можно применять для виртуальных рабочих мест пользователей; размещать образы этих рабочих мест в рамках центра обработки данных и тем самым обеспечивать безопасность данных, используемых на устройствах конечных пользователей. Внутренние «облака» используются для реализации почтовых систем, системы совместной работы. Они эффективны для географически распределенных заказчиков: следуя за часовыми поясами, инфраструктура может обслуживать конечных пользователей, где бы они ни находились — на Дальнем Востоке или в Калининграде, люди могут работать с одной и той же физической инфраструктурой в разное время».

Евгений Пескин также рекомендует особое внимание уделить вопросам безопасности. «Частные «облака» уменьшают

основные риски, связанные с безопасностью и доступностью, — говорит он. — В публичном же «облаке» вы не контролируете, в соседстве с чем размещены ваши данные, как они резервируются и какой приоритет у прикладных программ — все это решает оператор «облака» на общих основаниях. В частном «облаке» есть возможность всем этим управлять в зависимости от реальных нужд организации. Проводя «транспортную» аналогию, вы создаете свой «корпоративный общественный транспорт» и сами решаете, автобусы какой марки, с какой частотой и с какой нагрузкой возят сотрудников по нужному вам маршруту. Для относительно крупной организации это приемлемое решение по соотношению «цена-эффективности». Особенно если вы готовы отдать частное «облако» только на аутсорсинг».

Вместе с тем, по мнению директора департамента программных решений ИР в России Андрея Кутукова, компания не может формировать свою IT-стратегию в рамках частных средств. В рамках традиционной модели IT-потребление услуг регулируется тем бюджетом, который выделяется раз в год, поэтому данная модель подойдет организации, которая занимается долгосрочным планированием, где нагрузка на IT-ресурсы статична. Частное «облако» характеризуется наличием механизмов биллинга между IT- и бизнес-подразделениями. Здесь потребление услуг регулируется потребностями бизнеса. Третий тип — публичное «облако». Представьте, что у вас есть организация, в которой услуги потребляются в частном «облаке», но при этом бизнес-пользователи смотрят на свободный рынок и сравнивают услуги, которые предоставляются внутри компании, с услугами, доступными на внешнем «облаке».

Можно ничего не потреблять

Инфраструктурный пирог

спрос

Активность государства в сфере развития инфраструктуры создала новый рынок для консультантов. Однако ввиду отсутствия долгосрочных ориентиров развития территории этот рынок плохо прогнозируем и подвержен политическим рискам.

Транспорт не роскошь

Потребности финансирования развития инфраструктуры в России варьируются, по разным оценкам, от сотен миллиардов до полутора триллионов долларов. Недостаток инвестиций за последние десятилетия привел к высокой степени износа инфраструктуры, что не только ограничивает возможности для экономического роста в стране, но также уже привело к целому ряду крупных техногенных катастроф в энергетике, на транспорте, в коммунальном хозяйстве.

Большинство проектов сейчас реализуется на средства государства, в том числе через институты развития. Наибольшую активность консультанты отмечают на транспорте, в коммунальном секторе, здравоохранении и образовании. По оценкам КПМГ, около 70–80% от общего объема привлечения инвестиций во всех инфраструктурных проектах приходится на транспорт: аэропорты, порты, дороги, железные дороги, мосты. «Есть попытки проектов в сфере водоснабжения, но объемы пока меньше, а также в социальной инфраструктуре — например, появляются первые проекты школ и детских садов, — говорит директор, глава группы по финансированию инфраструктуры КПМГ в России и СНГ Мария Шабашевич. — Мы слышим, что есть желание привлечь частное финансирование для музеев, университетов и других секторов социальной инфраструктуры».

В PricewaterhouseCoopers также выделяют большое число проектов в транспортном секторе. Так, компания консультировала участников проектов, реализуемых по модели государственно-частного партнерства (ГЧП), по развитию аэропорта Пулково, строительству Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге, высокоскоростных магистралей, железной дороги «Северный широтный ход» на Ямале, а также ряда автомобильных дорог регионального значения.

В BDO объясняют складывающуюся структуру рынка более высоким проникновением частного капитала в указанных отраслях и более высокой их доступностью для частных инвест-

тидий. Инвесторы за свой счет проводят часть подготовительных работ, а уже затем обращаются к консультантам, чтобы они помогли структурировать проект, в том числе обеспечить присутствие в проекте государства или государственных компаний. «В нашей практике инвесторы чаще всего самостоятельно делают ТЭО и бизнес-планы, а затем уже мы проводим экспертизу этих документов, разрабатываем правовую и налоговую модель проекта, — говорит партнер BDO Любовь Майяревская. — Причем налоговые вопросы, включая налоговую юрисдикцию, важны не только для частных инвесторов и для тех проектов, где инициатором выступает государство».

Услуги крупных консалтинговых компаний сегодня достаточно диверсифицированы — это аудит, оценка, консалтинг, юридическое сопровождение проектов, инвестиционное проектирование.

Для консультантов появление нового рынка оказалось как нельзя кстати. Ведь по сложившейся традиции российские компании в случае финансовых затруднений начинают резать маркетинговые и информационные расходы, которые в сравнении с западными коллегами у них и без того не слишком велики. Не стал исключением и кризис 2008 года, после которого многие компании все еще экономят на услугах консультантов. Появление на консалтинговом рынке нового крупного заказчика, несомненно, помогло крупнейшим консалтинговым компаниям сохранить стабильность.

«Всплеск заказов в этой сфере наблюдался после кризиса 2008 года. Накануне и во время кризиса было задекларировано множество крупных инвестиционных проектов, в том числе инфраструктурного характера, — говорит гендиректор компании «Финэкспертиза» Агван Микаелян. — И те из них, где финансирование не прекратилось благодаря поддержке собственников или государства, продолжали реализовываться».

Обычно реализация подобных проектов предполагает несколько этапов. «Этап проработки проектной документации (разработка ТЭО, маркетинговое исследование, написание бизнес-плана) может длиться от двух месяцев до года в зависимости от степени проработки и детализации. Что касается непосредственно сопровождения проекта (например, технической надзор), то длительность данного этапа зависит от масштаба инфраструктурного проекта», — отмечают в BDO.

(Окончание на стр. 19)

Ведущие российские IT-консультанты

Место	Компания	Город	Выручка от оказания консультационных услуг в сфере IT за 2010 год (тыс. руб.)
1	IBS (ООО «Информационные Бизнес Системы»)	Москва	9140655
2	ОАО «Компэллинк Групп»	Москва	3942720
3	ЗАО «Лаборатория новых информационных технологий ЛАНИТ»	Москва	3175000
4	EPAM Systems (ООО «ЭПАМ Системз»)	Москва	1588163
5	ЗАО «Эвюжн Групп»	Москва	1180791
6	ЗАО «НИЦ IT_Интертек»	Москва	1124700
7	ООО «Парма-Телеком»	Пермь	728347
8	ООО «Управляющая компания РАСТАМ»	Тюмень	213992
9	«Нексия Си Ай Эс» (Nexia International)	Москва	185268
10	АКТ «Деловой профиль» (MGI)	Москва	118813

Источник: рейтинг консультационных компаний журнала «Коммерсантъ-Деньги».

- Оценка для МСФО и GAAP
- Оценка бизнеса и нематериальных активов
- Оценка имущества для кредитования
- Финансовое консультирование
- Сопровождение инвестиционных проектов
- И многое другое

ООО «Русская Служба Оценки»
Россия, 127018, Москва, 1-й Вышеславцев переулок, 6

тел. +7 (495) 648-95-99
факс +7 (495) 648-95-94

info@rusvs.ru
www.rusvs.ru
rco.pf



Русская Служба Оценки

Офис в Волгограде
ул. Коммунистическая, д. 21, оф. 204
volgograd@rusvs.ru
тел. +7 (844) 223-21-68

Офис в Казани
ул. Спартаковская, д. 2
kazan@rusvs.ru
тел. +7 (987) 226-93-95

Офис в Новосибирске
ул. Чаплыгина, д. 1
novosibirsk@rusvs.ru
тел. +7 (383) 202-06-62

Офис в Санкт-Петербурге
Загородный пр., д. 27/21, лит. А
spb@rusvs.ru
тел. +7 (812) 407 53 65

