

Курсом диверсификации

В этом году конъюнктура рынка благоволит российской экономике и ИТ как ее неотъемлемой части, уверен президент компании «Открытые Технологии» Сергей КАЛИН. Какова стратегия бизнеса крупнейшего игрока на рынке системной интеграции России?



Сергей КАЛИН

– Каким для вашей компании был прошедший 2010 г. и как вы оцениваете в целом рынок системной интеграции посткризисного периода?

– С моей точки зрения, рынок системной интеграции сейчас достиг докризисного уровня. Мы работаем с крупными промышленными и финансовыми группами, госсектором – и видим, что они уже возобновили стратегические инвестиционные проекты, направленные на расширение ИТ-инфраструктуры. Более того, государство

открывает большие программы, стимулирующие развитие ИТ, в различных областях: медицина, ВПК, электронные услуги населению, в том числе и на региональном уровне, подготовка к Олимпиаде-2014 и др. Банковский сектор полностью восстановился, а если говорить про телеком, то и «большая тройка» и «Связь-инвест» меньше всего были подвержены кризисным явлениям, и инвестиционные проекты они не останавливали.

Если говорить о результатах нашей компании, то в 2010 г. выручка увеличилась на 40% по сравнению с 2009 г. Правда, маржинальность несколько упала. Вообще, такая тенденция существует последние несколько лет – маржинальность проектов системной интеграции, к сожалению, уменьшается. Значит, надо увеличивать долю услуг, чем мы сейчас и занимаемся.

– Сергей Владимирович, в 1994 г., когда вы основали «Открытые Технологии», и в последующие несколько лет компания была ориентирована в основном на телекоммуникационную отрасль. Какую долю в бизнесе телеком занимает сегодня?

– Действительно, еще лет десять назад телеком приносил нам около 70% выручки. И сейчас это одна из ключевых отраслей для нашей компании. Но стратегически мы стремимся избежать влияния одной отрасли на наш бизнес, стараемся диверсифицировать его как с точки зрения предлагаемых услуг, так и в направлении расширения клиентской базы и ее отраслевой принад-

лежности. Сегодня доля телекома в бизнесе компании составляет около 40% выручки. Другие важнейшие для нас отрасли – нефтегаз, финансы, энергетика и госсектор. Мы работаем над тем, чтобы доля каждой отрасли не превышала в обороте компании 30%, что позволяет повысить надежность бизнеса, его устойчивость. Задача диверсификации бизнеса в рамках системной интеграции была поставлена нами в рамках стратегии развития компании, принятой в 2009 г. и рассчитанной на шесть лет. В соответствии с этой стратегией к концу 2014 г. мы планируем добавить к нынешним ключевым для компании отраслям еще четыре. Пока мы второй год успешно работаем по этому плану и рассчитываем к концу 2014 г. достичь оборота в 500 млн долл.

– Телеком по-прежнему остается одной из ваших ключевых отраслей. Какие решения в этой области вы представляете на «Связь-Экспокомм-2011»?

– В телекоме мы стараемся наращивать экспертизу по таким решениям, которые в первую очередь позволяют операторам связи получать доходы за счет внедрения новых услуг и сервисов. Мы предлагаем решения для таких технологических платформ, как SDP/SDF, облачные вычисления, SaaS. В последние годы для телеком-сегмента актуальны вопросы оптимизации служб эксплуатации сетей, обострившиеся в условиях слияний крупных операторов, имеющих разнородные технические платформы. В связи с этим особенно популярным у операторов стало наше решение «Центр управления сетями и создание единого информационного пространства работника», позволяющее организовать работу персонала эксплуатационных служб в унифицированных средах построения и взаимодействия информационных систем оператора. И, безусловно, наша компания продолжает развивать и укреплять свои компетенции по технологическим направлениям построения транспортных сетей операторов связи: DWDM, IP/MPLS, PON и др.

– Какие еще направления, ключевые для развития бизнеса компании, вы выделяете сегодня?

– Если говорить о структуре услуг, то сегодня основные для компании направления – это строительство ЦОДов, инженерная инфраструктура, проектирование и построение сетей передачи данных, в том числе операторского уровня, системы хранения данных, прикладные программные системы. В этих направлениях у нас проработаны комплексные проектные решения, бизнес стабильно растет. Что касается новых услуг, то в последние несколько лет стали очень популярными коммерческие ЦОДы, что связано с облачными вычислениями, с виртуализацией рабочих

мест. Многие крупные системные интеграторы сейчас мигрируют в эту область, некоторые уже построили свои коммерческие дата-центры. Даже мобильные (или универсальные) операторы стали строить коммерческие ЦОДы с целью продажи новых для себя сервисов SaaS, IaaS, PaaS... У нас тоже есть такой проект, который мы надеемся реализовать в самое ближайшее время. С моей точки зрения, будущее – за облачными вычислениями. Возможно, это не завтрашний день (есть проблемы с информационной безопасностью и вообще с безопасностью, поскольку не каждый бизнес может отдать на аутсорсинг свои вычислительные ресурсы), но тем не менее это очень перспективное направление.

– В этом году компания «Открытые Технологии» вывела на российский рынок высокопроизводительные компактные гибридные вычислительные системы – суперкомпьютеры, разработанные в партнерстве с компаниями NextIO и NVIDIA. А в 80-х вы участвовали в создании одного из первых отечественных суперкомпьютеров. Проект 2011 г. – это новый виток вашей личной темы?

– Об этом проекте в двух словах не расскажешь. Вообще, история развития высокопроизводительных вычислений насчитывает уже несколько витков по спирали.

В 80-х в Институте точной механики и вычислительной техники мы разрабатывали полномасштабные отечественные высокопроизводительные комплексы (теперь их называют суперкомпьютерами) – от архитектуры процессоров, аппаратной части и операционной системы до языка программирования. Кстати говоря, вычислительный комплекс, сданный заказчику в середине 80-х гг., был многопроцессорным, т. е. уже тогда вопросы распараллеливания решались в полной мере. Процессоры тогда были совсем другие – такие большие шкафы, связанные друг с другом.

Сейчас на многоядерных процессорах, когда несколько процессоров располагаются на одном кристалле, вопрос распараллеливания решается уже на другом уровне. Сегодня в России, и даже в Европе, нет разработок процессоров на той же технологической базе, как это делается в нескольких известных американских компаниях. Главная задача производителей суперкомпьютеров в разных странах – правильно скомпоновать эти процессоры, спроектировать между ними соединения и создать ПО, которое сможет адаптировать задачу под многопоточные вычисления и распараллелить их. Мы тоже пошли по этому пути.

– Расскажите, пожалуйста, немного подробнее о решениях, которые вы предлагаете сегодня. В чем их особенность?

– Ключевая особенность наших суперкомпьютеров заключается в том, что они построены на базе как обычных процессоров CPU, так и графических процессоров NVIDIA Tesla. Такая архитектура гарантирует на порядок более высокую производительность. В то же время стоимость подобного суперкомпьютера ниже

совокупной стоимости нескольких профессиональных рабочих станций. Такие гибридные суперкомпьютеры представляют безусловный интерес для научно-исследовательских и образовательных учреждений, конструкторских и дизайн-бюро промышленных предприятий, передовых медицинских учреждений.

Наши специалисты разработали четыре основные конфигурации компактных гибридных суперкомпьютеров с пиковой производительностью от 4,97 до 19,37 Тфлопс. Помимо четырех типовых конфигураций, мы можем предложить и индивидуальные решения для построения гибридных суперкомпьютеров любого уровня производительности. Основная, на мой взгляд, привлекательность этого подхода в том, что вычислители соответствующей конфигурации создаются под заказчика. В компании также создан центр компетенции HPC/CUDA, в котором проводится подготовка специалистов заказчиков по вопросам оптимизации программного кода для GPU-вычислений, а также решаются задачи адаптации существующего ПО для программной архитектуры CUDA.

– Какие ожидания связываете с годом нынешним?

– Рынок, конечно, трудно прогнозировать. Но, как я говорил в начале беседы, конъюнктура рынка для России сейчас складывается успешно. Мы ожидаем развития инициатив руководства страны в области социальных программ, ВПК, милиции-полиции, энергетики, ЖКХ. Все это отразится и на нашей сфере деятельности. Я с оптимизмом смотрю в будущее – если не случится очередной катаклизм или кризис, не дай Бог.

– Какова структура акционерного капитала вашей компании? Одно время по рынку ходили слухи о том, что компанию «Открытые Технологии» покупают структуры Алишера Усманова.

– «Открытые Технологии» – частная компания и принадлежит мне. Удивительно, как периодически на рынке возникают слухи о том, что нас кто-то покупает. Я действительно несколько раз встречался с Алишером Бурхановичем, но совсем по другим вопросам, покупка компании не обсуждалась. Согласно разработанной нами стратегии мы сейчас активно работаем с финансовыми консультантами по развитию бизнеса «Открытых Технологий» в направлении A&M с привлечением финансов Private Equity, но о продаже бизнеса сегодня речи не идет.

– Какие принципы работы компании вы считаете основными?

– У нас в компании сложился такой демократический стиль руководства: с одной стороны, выстроена жесткая вертикаль, с другой – я приверженец делегирования полномочий. Это дает менеджерам и даже рядовым сотрудникам определенную свободу в принятии решений, но и повышает их ответственность. Такой подход культивировался в нашей компании многие годы. Вообще, в «Открытых Технологиях» сложилась определенная корпоративная культура, которую удалось сохранить даже при значительном росте численности персонала. Не хотелось бы утратить ее и впредь.

Беседовала **Лилия ПАВЛОВА**