

# Сильные и слабые стороны Российской и Американской экосистем для разработчиков ПО

Докладчики:

**Алексей Медников**

Московское отделение ISACA,  
Директор по аудиту ИТ

**Сергей Шестаков**

Luxms, Inc., CEO

# РФ – сильные стороны

## Российская экосистема

- Умеренная себестоимость разработки
- Рынок ИТ с большим потенциалом роста
- Есть возможность сформировать сильную команду
- Дефицит суверенного ПО



## Американская экосистема

- Сверхвысокая себестоимость разработки
- Насыщенный внутренний рынок ИТ
- «Перегретый» рынок соискателя, покупка компаний ради команд
- Полное обеспечение суверенным ПО

# США – сильные стороны

## Американская экосистема

- Мощнейшая инвестиционная база, преимущественно частный капитал
- Магнит для талантов
- Ставка на лидеров
- Мощнейший SMB рынок
- Нет валютного контроля, легко экспортировать



## Российская экосистема

- Слабая инвестиционная база, преимущественно госкапитал
- «Утечка мозгов»
- Подтягивание отстающих
- Слабый SMB рынок
- Валютный контроль, сложно экспортировать

# Модель интегрированной компании-разработчика ПО

- Центр разработки и внедрения в РФ, центр компетенций и бизнес-развития в США
- Локальная поставка конкурентоспособных решений мирового уровня
  - Развитие архитектуры в сотрудничестве с мировыми лидерами
  - Опыт работы на высококонкурентном рынке
  - Резкое снижение курсовых рисков на долгосрочных проектах
- Локализация всех 3 линий поддержки в РФ
- Локальная адаптация и модификация ПО
- Возможность депонирования исходных кодов для крупных заказчиков



# Динамика рынка ПО (на примере BI)

## 7 основных Игроков:

- IBM – Cognos
- SAP – Business Objects
- Oracle – Hyperion
- Microsoft
- SAS
- Teradata
- MicroStrategy



Source: Gartner (January 2009)



## Относительно новые игроки:

- Tableau - интуитивен, прост, не интегрируем;
- Qlik - прост, функционален;
- Прогноз - математика, функционал, интеграция, надежность, но страдают *маркетинг и поддержка*.

# Для чего, как и кем делается ПО



Бизнес потребности и цели



Менеджмент



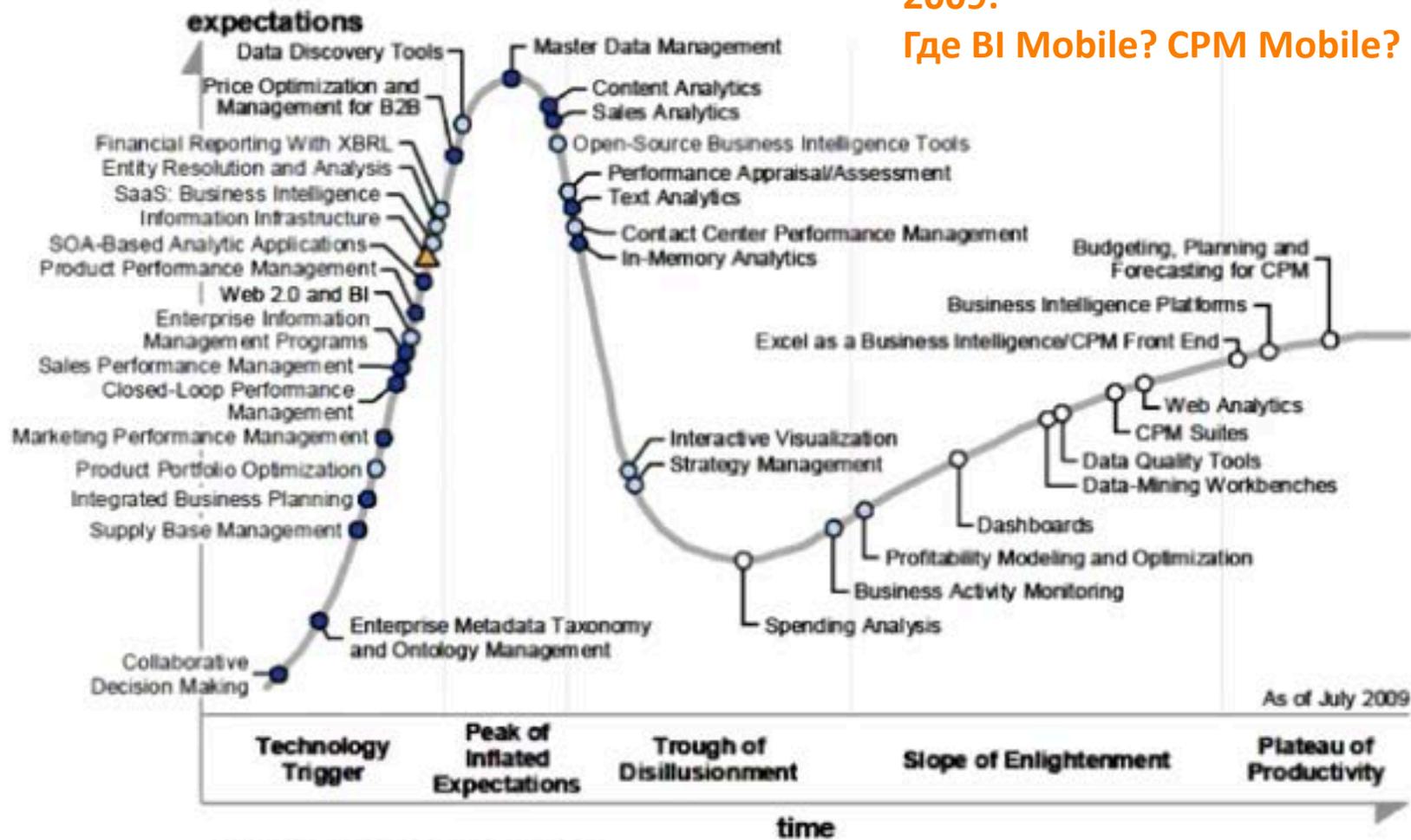
Разработка



# Кривая развития (на примере BI и CPM)

2009:

Где BI Mobile? CPM Mobile?



Years to mainstream adoption:

○ less than 2 years

○ 2 to 5 years

● 5 to 10 years

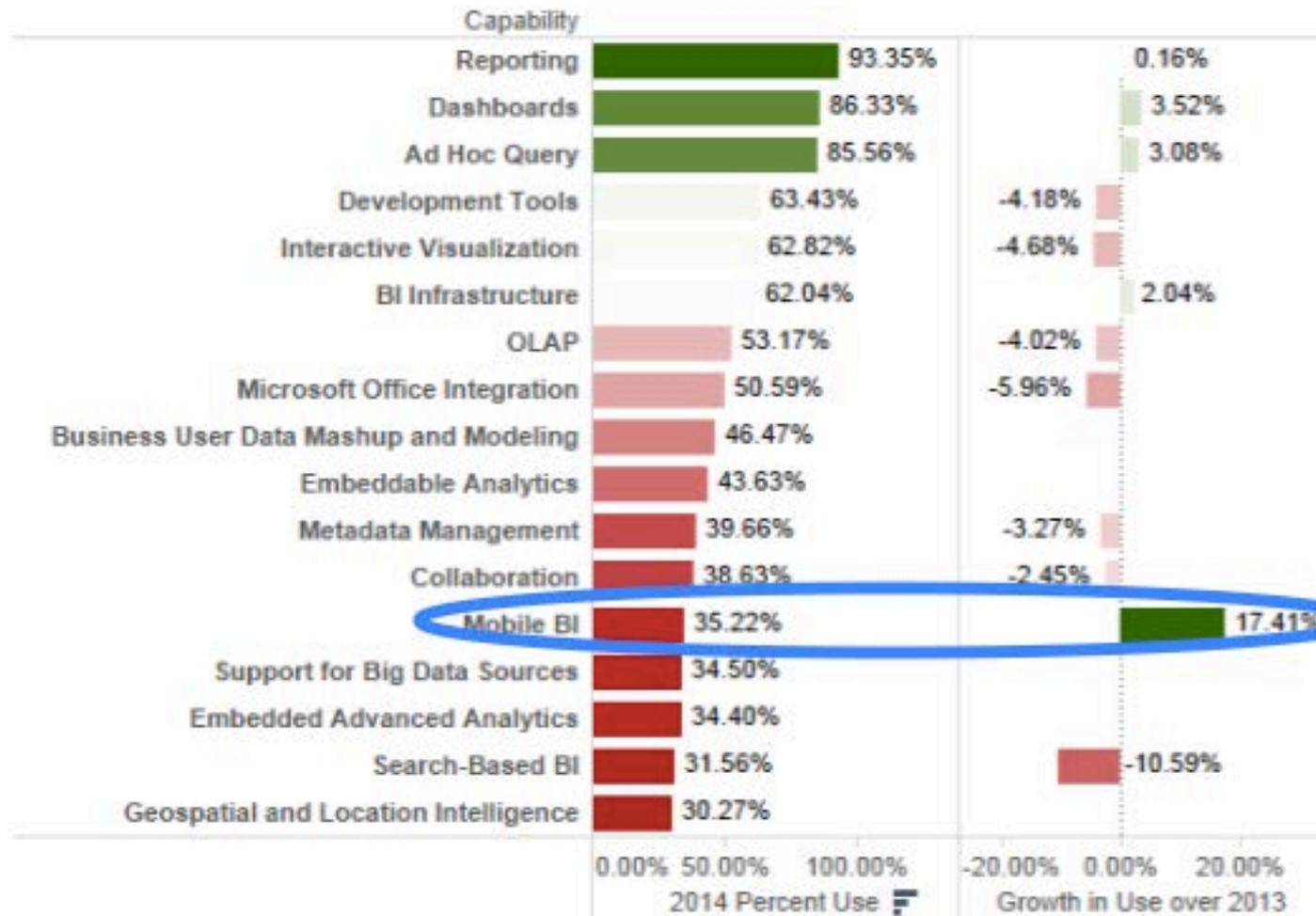
▲ more than 10 years

○ obsolete

⊗ before plateau

Source: Gartner (July 2009)

# Направления развития BI (мобильность)



BI = business intelligence; OLAP = online analytical processing

Source: Gartner (October 2014)

# Направления развития BI (мобильность)

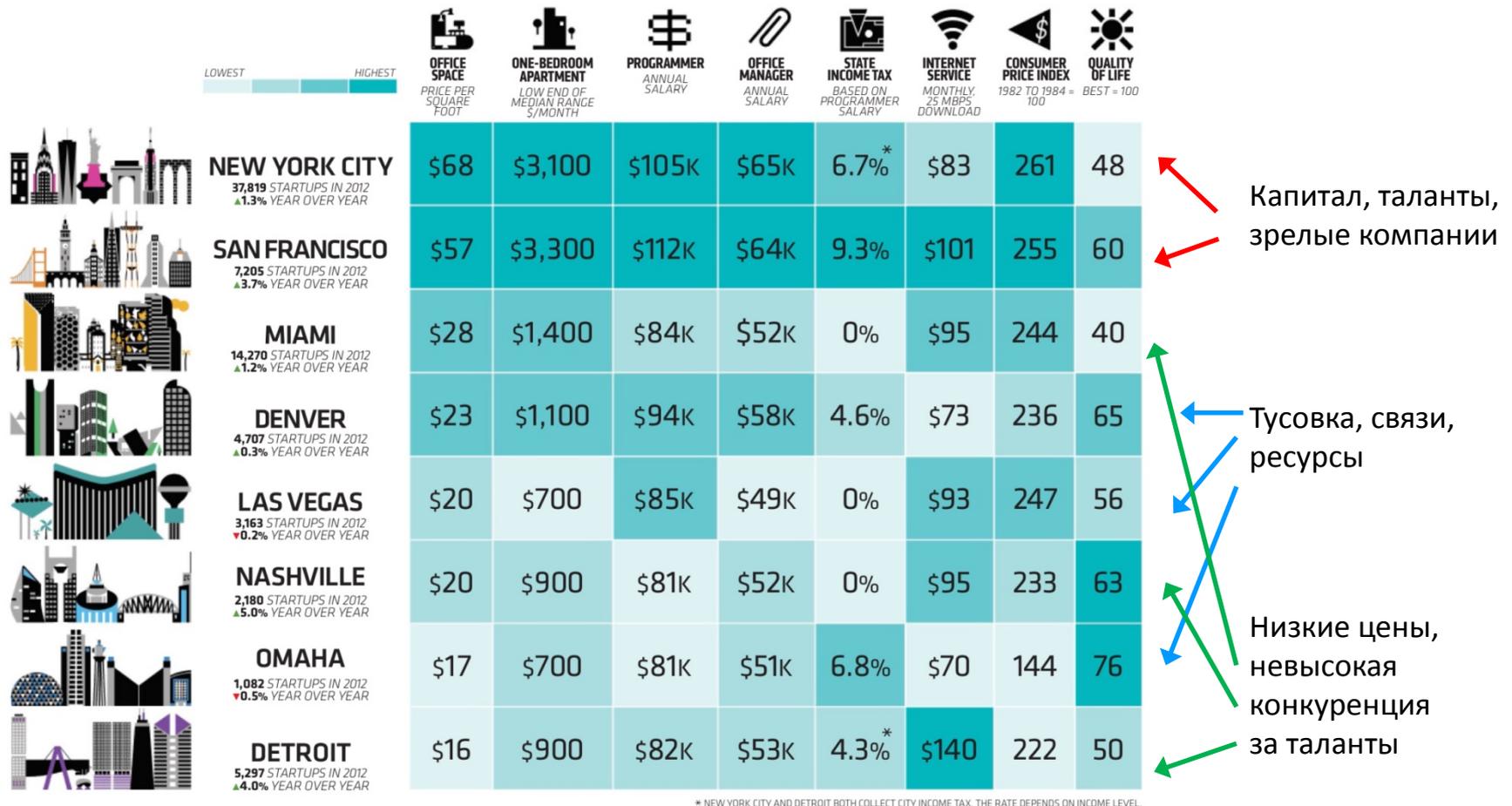
Наибольший ранг у MicroStrategy

Vendor (Category)	Vendor	Reporting	Dashboards	Ad Hoc Reporting/Query	Microsoft Integration	Mobile	Interactive Visualization	Search-Based Data Discovery	Geospatial and Location Intelligence	Embedded Advanced Analytics	OLAP	BI Infrastructure and Administration	Metadata Management	Business User Data Mashup and Modeling	Development Tools	Embeddable Analytics	Collaboration	Support for Big Data	Overall Product
Cloud BI	Birst	8.0	8.0	7.8	2.8	4.7	8.8	2.2	2.8	2.7	5.4	8.1	4.7	5.3	5.8	4.8	3.8	2.8	5.0
	GoodData	6.1	8.5	8.3		2.3	5.4	0.7	1.3	2.8	1.8	3.8	2.4	3.5	3.2	4.7	3.3	3.0	3.5
Data Discovery Leaders	Tableau	8.5	9.1	8.0	3.4	5.0	8.9	3.4	6.0	3.7	3.5	5.3	3.3	6.0	5.3	5.0	5.1	4.4	5.5
	Qlik	6.8	8.8	7.0	3.5	3.7	7.0	5.4	2.8	2.4	2.9	4.7	3.3	5.5	5.3	2.8	4.1	3.8	4.8
	Tibco Spotfire	7.1	7.8	7.2	2.8	2.2	8.5	3.2	3.0	4.8	2.7	2.7	1.2	4.5	4.1	4.7	3.6	3.4	4.1
Large Independents	SAS Institute	7.2	6.1	7.6	4.7	1.8	3.4	2.9	2.4	3.0	4.5	5.2	4.4	3.7	6.4	3.8	2.0	4.0	4.2
	MicroStrategy	8.8	8.9	7.9	5.1	8.5	8.5	1.7	3.7	3.7	6.8	7.3	8.1	2.5	5.6	3.8	2.1	2.0	5.1
	Information Builders	9.0	7.9	7.8	5.2	2.1	3.1	1.3	1.5	1.6	3.5	5.5	3.9	2.2	6.8	2.5	1.6	1.3	3.8
Megavendors	Microsoft	6.1	7.3	7.7	7.2	1.4	4.3	2.7	2.9	2.8	6.3	6.5	3.1	3.8	7.9	3.8	5.8	3.2	4.8
	IBM	6.6	7.8	7.8	4.4	3.3	3.0	1.9	1.1	1.4	6.7	7.2	5.4	3.2	6.1	1.7	2.5	2.7	4.3
	Oracle	6.5	6.4	7.8	4.7	3.0	3.8	1.5	1.0	1.1	4.8	6.2	4.0	3.0	4.8	2.1	1.0	1.0	3.8
	SAP	6.4	6.7	7.4	4.8	3.2	4.3	2.0	1.6	1.8	4.6	7.1	3.2	3.0	6.1	2.7	1.3	1.6	4.0
Open Source	Jaspersoft	6.8	7.5	7.5	2.4	2.3	4.2	2.5	0.8	2.2	4.6	6.0	3.8	3.8	6.6	2.6	1.4	2.4	3.9
	Pentaho	6.7	7.9	8.0	3.9	0.9	4.5	1.7	2.7	1.7	7.8	7.0	4.5	3.2	7.1	2.7	1.7	3.1	4.3
	Actuate (BIRT)	6.5	6.5	6.9	1.8	2.1	4.5	1.0	1.4	1.8	2.8	4.8	1.1	2.6	6.3	2.3	1.6	1.7	3.2
Small Independents	Bitam	7.9	8.5	8.5	6.8	4.8	6.5	2.2	3.3	4.0	7.1	7.7	6.9	5.8	6.6	5.5	6.0	5.3	6.1
	Alteryx	6.5	3.4	8.8	4.7	1.0	2.2	3.1	8.2	4.0	1.3	2.5	1.9	5.4	4.7	3.5	3.1	4.8	3.8
	Prognoz	6.7	6.4	7.1	6.8	2.7	7.2	5.1	3.3	5.7	6.0	6.1	6.5	4.9	4.4	5.8	2.9	3.5	5.8
	Panorama Software	6.1	8.9	8.5	6.0	3.5	6.5	3.5	2.0	4.8	8.8	7.1	3.7	4.7	6.8	5.1	6.1	3.1	5.8
	Board International	6.5	7.9	7.8	6.5	1.3	5.1	1.9	0.7	1.3	4.5	5.3	2.1	3.7	4.4	2.7	2.3	2.7	3.8
	Yellowfin	6.2	6.2	6.2	3.8	4.2	5.3	2.7	2.7	2.0	2.9	5.0	3.4	3.4	4.0	3.7	3.7	1.9	3.8
	Salient Management	7.9	4.9	7.5	3.7	1.0	3.0	3.5	2.0	1.6	2.9	3.2	1.9	2.9	2.4	2.4	3.5	3.4	3.3
	Pyramid Analytics	7.0	7.4	8.9	3.5	0.6	5.3	1.7	3.6	2.6	7.2	4.2	1.5	2.3	3.3	2.5	2.8	2.4	3.7
	Targit	7.1	6.8	7.1	3.1	2.3	4.8	0.7	0.8	2.1	4.6	5.1	2.1	2.3	4.1	2.0	2.8	1.8	3.4
	Logi Analytics	9.2	8.5	6.7	3.3	3.6	5.3	2.9	2.0	2.8	2.8	4.8	2.6	1.9	6.1	3.2	2.8	2.2	4.0
	arcplan	6.0	7.1	4.3	3.8	2.6	4.8	0.8	0.7	1.5	3.8	3.3	1.4	1.3	3.5	2.2	2.2	2.2	3.1
Infor	6.2	6.1	7.0	5.7	0.1	2.7	1.0			1.0	5.8	5.8	2.1	1.3	3.4	1.6	1.7	1.4	3.2
MQ Vendor Average		6.1	7.5	7.4	4.3	2.7	5.1	2.3	2.5	2.6	4.7	5.4	3.3	3.5	5.2	3.3	3.0	2.8	4.2

BI = business intelligence; MQ = Magic Quadrant; OLAP = online analytical processing

Source: Gartner (October 2014)

# Делаем стартап. Как там!?



Источник: Ted D.Zoller, UNC

**Россия выигрывает по ценам, но проигрывает в количестве и качестве окружения.**

# Выводы

- 1. Российское ПО может конкурировать, особенно в части непосредственной разработки, пример – Прогноз. Слабым звеном российского ПО остается маркетинг (в т.ч. глобальный) и поддержка.**
- 2. Большая продолжительность цикла становления продуктов ПО предъявляет повышенные требования к менеджменту и окружению (в т.ч. инфраструктура, законодательство, вкл.налоги);**
- 3. Ниши для конкуренции на рынке ПО всегда есть, но они быстро заполняются, и ключевой компетенцией оказывается маркетинг и менеджмент, что видно, на примере ПО ВІ.**
- 4. Российской ПО индустрией должно заниматься новое поколение!**



# Ваши вопросы?

Сергей Шестаков  
Luxms, Inc., CEO  
К.т.н.  
+7 (981) 701-41-93  
[Serg@Luxms.com](mailto:Serg@Luxms.com)



Алексей Медников  
Московское отделение ISACA ,  
Директор по аудиту ИТ  
К.ф.-м.н.  
+7 (921) 965-70-00  
[Alexey.Mednikov@ISACA.org.ru](mailto:Alexey.Mednikov@ISACA.org.ru)



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!