

## МСБ – двигатель роста быстроразвивающихся рынков

В апреле в Санкт-Петербурге компания Cisco Systems провела встречу представителей петербургской прессы с находящимися в рабочей поездке в России топ-менеджерами компании, которые рассказали о стратегии Cisco в продвижении своих продуктов и технологий в секторе малого и среднего бизнеса (МСБ) на развивающихся рынках. На встрече были затронуты вопросы, касающиеся новых разработок компании в области центров обработки данных. Учитывая нарастающий интерес к этой теме со стороны предприятий промышленного комплекса, мы побеседовали об этом с вице-президентом Cisco Systems по направлению МСБ в странах с развивающейся экономикой Мило Шакиром (Milo Schacher) и директором по продажам на вертикальных рынках в России и странах СНГ Мариусом Шендерлингом (Marius Schenderling).

**– Господин Шакир, Вы отвечаете за развитие бизнеса Cisco на развивающихся рынках, к которым относится и Россия. Что Вы можете сказать об общих тенденциях развития сектора МСБ в нашей стране?**

**Мило Шакир.** Сейчас мир переживает, быть может, самое большое изменение в экономике за последние 100 лет: объемы производства на развивающихся рынках превзошли объемы производства экономически развитых стран, и в дальнейшем это превосходство будет только увеличиваться. Более половины прироста всего производства на нашей планете уже сегодня обеспечивают именно развивающиеся экономики. При этом огромная доля здесь принадлежит небольшим и средним компаниям,



и ваша страна, конечно, не исключение. Эти компании стремительно развиваются, и им надо помочь с внедрением передовых инфокоммуникационных технологий. Именно поэтому Cisco в последние годы стала уделять повышенное внимание поддержке малого и среднего бизнеса.

**Мариус Шендерлинг.** Чтобы правильно улавливать направления развития рынка, Cisco регулярно проводит внутренние исследования по различным его сегментам, на основе которых производится разработка и корректировка наших программ. В прошлом году, например, мы провели широкомасштабное маркетинговое исследование в странах Европы, с тем чтобы составить себе более четкое представление о возможностях рынка среднего и малого бизнеса и требованиях наших клиентов.



Анализ показал, что существует значительная разница в сути проблем, с которыми сталкиваются компании МСБ в России и остальной части EMEA, что, видимо, является следствием различных условий развития национальных экономик. Если в других странах EMEA основ-

ные сложности в бизнесе для малых и средних компаний связаны с конкуренцией, то в России, по нашим наблюдениям, главной проблемой для предприятий этого сектора являются разного рода финансовые трудности. Вместе с тем подавляющее большинство компаний МСБ в России считают необходимым находиться на переднем крае технологического прогресса даже в отсутствие прямой конкуренции. Они стремятся использовать новейшие технологии для получения рыночных преимуществ и не хотят допустить, чтобы конкуренты первыми освоили новые технологии и вырвались за счет этого вперед.

Если бизнес-проблемы, с которыми сталкиваются российские компании, весьма специфичны и характерны в большей степени именно для вашей страны, то в смысле технологических трудностей, мешающих росту малого и среднего бизнеса, Россия мало чем отличается от остальных государств EMEA. Чаще всего это стоимость технологий, вслед за этим идет проблема интеграции новых технологий в существующие системы и подготовка собственного IT-персонала.

**– Вы отметили сформировавшееся стремление российских компаний приобщаться к мировым технологическим инновациям,**

## **а в какие технологии предпочитают вкладывать сейчас средства предприятия малого и среднего размера?**

**Мило Шакир.** В настоящее время главными объектами инвестирования предприятий МСБ в России являются финансовые услуги и ИТ-сектор, локальные и глобальные сети, а также, во все возрастающей степени, системы информационной безопасности и унифицированных коммуникаций. В дальнейшем мы предполагаем, что российские предприятия будут в большей степени инвестировать в развитие и модернизацию сетей хранения и центров обработки данных, что, по нашему мнению, открывает широкие возможности для перспективного развития предприятиям следующего поколения.

## **– Этой тенденцией и обуславливаются те инициативы и значительные средства, которые Cisco вкладывает в разработку своих решений для этой области? Кстати, каковы основные проблемы современных центров обработки данных?**

**Мариус Шендерлинг.** Разумеется, реагирование на конъюнктуру рынка – это закон бизнеса, однако в данном случае речь идет о магистральном направлении развития важнейшей части информационно-технологической инфраструктуры предприятий. Однако надо заметить, что уровень заинтересованности и понимания среди директоров и других руководителей малых предприятий тех преимуществ, которые предоставляют для их бизнеса центры обработки данных, в настоящее время еще весьма невысок.

Основная проблема корпоративных коммуникаций состоит в том, что в организациях разного размера по сетям сейчас передаются огромные массивы информации. Чтобы справляться с растущими объемами сетевого трафика, многие компании расширяют серверные ресурсы и сети; в результате, работу центров обработки данных серьезно осложняет одновременное функционирование множества параллельных разнородных сетевых соединений. В сущности, современное состояние корпоративных коммуникаций ничем иным, кроме как настоящим коммуникационным хаосом, не назовешь.

## **– В чем состоит инновационный подход Cisco к разработке сетевых технологий для ЦОД, и как ваши решения могут помочь преодолеть этот хаос?**

**Мило Шакир.** До сих пор отдельные компоненты ЦОД работали независимо друг от друга, а их поставкой и обслуживанием занимались никак не связанные между собой компании. Однако вчерашние центры обработки данных несовместимы с бизнес-моделями завтрашнего дня. Очевидно, что сегодня уже жизненно необходимо обеспечить тесное взаимодействие всех компонентов.

Мы считаем, что таким “дирижером” для всех типов данных, проходящих через ЦОД, который будет координировать и оптимизировать выделение ресурсов для разных корпоративных приложений, должна стать сеть.

Многолетний опыт активной работы Cisco в области систем коммутации позволяет нам предложить

“сетевую архитектуру” архитектуры ЦОД, основанную на использовании унифицированной коммутационной матрицы и реализуемую нашей компанией и ее партнерами в рамках стратегии Data Center 3.0.

Использование унифицированной коммутационной архитектуры в центрах обработки данных избавляет заказчика от необходимости строить параллельные сети – одну для хранения, другую для коммуникаций, третью для вычислений и т. д., что резко сокращает сложность и стоимость кабельной и коммутационной инфраструктуры.

Кроме того, переход к сетевым ЦОД позволит строить инфраструктуру, выполняющую более сложные задачи при меньшем расходе ресурсов. Очевидно, что, если в ЦОД становится меньше коммутаторов, вы расходуете меньше электроэнергии. Если сокращается количество кабельных соединений и оптимизируется кабельная разводка, вы экономите еще больше.

Серьезного прорыва в данной области мы добились в начале этого года, когда вывели на рынок мощный высокоскоростной коммутатор Cisco Nexus 7000, который позволит заказчику повысить загрузку серверов с 10 до 90 процентов, а систем хранения – с 30 до 70 процентов. В результате, системы наших заказчиков будут работать больше, а тратить энергии значительно меньше. Cisco Nexus 7000 – это своеобразный электронный мозг, координирующий работу сетей Cisco в ЦОД. По нашим данным, новый коммутатор может обрабатывать более 15 триллионов бит данных в секунду. Этот сетевой суперкомпьютер, по мнению специалистов, является самым важным продуктом Cisco, разработанным за последние четыре года. Cisco будет ускоренными темпами распространять эти коммутаторы на рынке, для чего разработана специальная стратегия работы с бизнес-партнерами.

## **– Преимущества интегрированной сети для всех типов бизнеса очевидны. Однако малым и средним предприятиям нужны сети, которыми не только легко и просто управлять, но и которые при этом должны быть недорогими. У этих компаний нет таких ресурсов и возможностей, какими располагают крупные корпорации, и они постоянно ищут золотую середину между ценой и производительностью/функциональностью. Как компания Cisco идет навстречу их интересам в этом отношении?**

**Мариус Шендерлинг.** Во-первых, покупатель единого коммутационного решения Cisco получает функциональность, которую другие производители обеспечивают за счет использования множества разнообразных продуктов. В отличие от конкурирующих решений, коммутационные платформы Cisco обладают широкой функциональностью, не требующей приобретения дополнительного оборудования и полностью удовлетворяющей потребности малого и среднего бизнеса. Соответственно, весьма значительная экономия получается уже благодаря этому фактору.

Кроме того, дочерняя структура корпорации Cisco – Cisco Capital предлагает выгодные условия финансирования для перехода на новые решения. Будучи одной из крупнейших в мире компаний по финансированию решений поставщиков оборудования, Cisco Capital предлагает конкурентоспособные тарифы, удобные сроки погашения кредитов и гибкие условия для приобретения оборудования и услуг Cisco, в том числе для центров обработки данных, во всех странах мира. Часто оборудование не продается, а сдается в долгосрочную аренду, есть разнообразные программы скидок и кредитования, что существенно облегчает малым и средним компаниям взаимодействие с банками при получении кредита.

**– Какие конкретно цели преследовала Cisco, заключив в прошлом году партнерские соглашения о сотрудничестве в области ЦОД-технологий с такими компаниями, как Intel, Dell, EMC, Eutelix и другими, а также в связи с приобретением компании Nuova Systems?**

**Мило Шакир.** Это соглашения стратегического характера, которые призваны расширить сотрудничество между нашими компаниями в области разработки интегрированных продуктов, услуг и передовых практик. Цель – предложить заказчикам целостные решения, совмещающие преимущества разных технологий, которые охватывают различные уровни IT-инфраструктуры, включая системы хранения, серверы, сети и центры обработки данных. Привлекая к сотрудничеству ведущих промышленных партнеров, мы стремимся обеспечить лучшую совместимость разрабатываемых средств с уже используемыми на рынке решениями.

Что касается приобретения компании Nuova Systems, она изначально была создана при финансовой поддержке Cisco для проектирования продуктов нового поколения для центров обработки данных. Мы ожидаем, что специалисты Nuova внесут значительный вклад в реализацию концепции Data Center 3.0, которая, как я сказал, представляет собой долгосрочный стратегический подход Cisco к архитектуре центров обработки данных.

Этот подход предусматривает превращение центров обработки данных в виртуализированную среду, предоставляющую доступ к контенту любому устройству в любом месте и в любое время. Сегодня большинство технических специалистов считает виртуализацию одним из самых удачных способов решения проблем ЦОД: виртуализация позволяет запускать на сервере множество приложений и их компонентов, смешивать серверные ресурсы в любой необходимой пропорции и резко сокращать потребность в вычислительных ресурсах.

**– Какие общие рекомендации по построению современной корпоративной сети Вы могли бы дать компаниям, работающим на рынке среднего и малого бизнеса?**

**Мило Шакир.** Малые и средние предприятия очень отличаются друг от друга в зависимости от отрасли и

страны, где они работают. Тем не менее, чтобы работать с прибылью и обеспечить себе хорошие перспективы, все они должны непрерывно повышать эффективность и добиваться конкурентных преимуществ. В современных условиях не может быть успешного бизнеса на основе устаревших и неэффективных методов, как в сфере основного производства, так и в области IT-поддержки бизнес-процессов, эффективность которой в огромной степени зависит от наличия современной, надежной, качественной и легко масштабируемой сетевой инфраструктуры. Однако здесь необходим разумный подход и принятие решения, которое принесет бизнесу реальную, ощутимую пользу. При этом, планируя инвестиции, малое предприятие должно сообразовываться со своими стратегическими целями и четко представлять, каким образом новая информационно-технологическая система будет помогать бизнесу. Для многих компаний из сектора МСБ, чей профиль деятельности далек от вычислительных технологий и которые зачастую относят IT-затраты к сугубо расходным статьям бюджета, характерно приобретение информационных систем и коммуникационного оборудования от случая к случаю, без единой выверенной стратегии. Однако любое малое предприятие обязательно должно иметь долгосрочный план технологического развития, который не только решает текущие проблемы, но и предусматривает модернизацию и наращивание технологических систем в соответствии с меняющимися требованиями бизнеса. Такой подход поможет малому предприятию получить максимальную отдачу от инвестиций в технологии и сетевую инфраструктуру.

**Мариус Шендерлинг.** Хочу добавить, что в вашей стране, так же как и на других развивающихся рынках, предприятия разных размеров находятся в выигрышном историческом моменте. Не отягощенные бременем традиционных архитектур и инфраструктур, они могут перепрыгнуть ряд технологических этапов и выйти в этом отношении на один уровень с западными конкурентами.

**– Какие, быть может, далеко идущие цели ставит перед собой Cisco, все шире распространяя сферу покрытия своими технологиями с крупного и среднего на малый бизнес?**

**Мариус Шендерлинг.** Я не думаю, что преувеличу значение новаторских решений нашей компании, если скажу, что в России, как и по всему миру, применение продукции Cisco Systems, которая разрабатывает фундаментальные технологические платформы для построения современных сетей, объективно способствует развитию коммуникационной инфраструктуры страны, соответственно, росту открытости и ускорению развития ее экономики. Таким образом, мы считаем, что благодаря нашим инновационным решениям реализуются не только ближайшие бизнес-цели компаний, но и, в известной степени, стратегические задачи развития государства.

**– Большое спасибо, господа, за беседу.**

Интервью провела Елена Васильева