

- ✓ SAP разгоняет облака...
- ✓ SaaS уполномочен заявить...
- ✓ Начните подготовку с сертификации...
- ✓ Технологии, влияющие на рынок...



Облачная магия

Апологеты облачных вычислений чуть ли не с самого начала продвижения этой концепции на рынке без устали твердят об ее эффективности при создании программного обеспечения. Чем же конкретно облака могут быть полезны для разработчиков ПО...

(стр. 8–17) ➔

HP Labs

Три года назад в HP Labs произошла серьезная реорганизация: началась работа над 20 ключевыми проектами... **6**

Константин ЖУКОВ:



Создание приложений, оптимизированных для модели SaaS, одна из важнейших составляющих бизнес-стратегии SAP... **16**

Облачный переворот

Концепция Cloud Computing, день ото дня набирающая популярность во всем мире, способна устроить переворот на рынке ПО... **10**

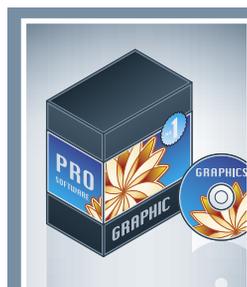
Александр ГАЛИЦКИЙ:



С нами начали разговаривать... **18**

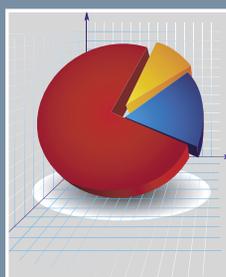
Энергоэффективность ЦОД

Экономический эффект от внедрения новых IT-систем снизился сегодня втрое по сравнению с пятью годами назад. Основная причина — рост потребления электроэнергии ЦОД... **20**



GARTNER

Рынок прикладного ПО



«ЭРНСТ ЭНД ЯНГ»

Мониторинг европейской инвестиционной привлекательности



J'SON & PARTNERS CONSULTING

Российский рынок аренды делового ПО

Александр Галицкий: «С нами начали разговаривать...»

Когда готовился этот номер, Александр Галицкий, сооснователь фонда Almaz Capital Partners, президент компании «Элвис-Плюс» и ряда софтверных компаний, был в деловой поездке в США. Однако с помощью современных технологий мы его там отыскали и взяли интервью для нашей газеты.



И, видимо, стали прислушиваться к вам?

По крайней мере, начали разговаривать на эти темы — впервые за многие годы. Мы же со своей стороны, параллельно с многими другими компаниями, стали вносить представления о том, что следует делать. В одном из наших предложений говорилось, что для прорыва на международный рынок нужно строить некую инкубационную среду вокруг компаний-лидеров — западных, которые с нами дружат, или российских, хотя в России сегодня проблема с лидерами. В советские времена у нас были явные лидеры мирового уровня в оборонной промышленности, их решения не уступали зарубежным, а иногда и опережали их. Студенты с вузовской скамьи шли на практику на эти предприятия, профессора и университеты получали задания на НИР, и все было более или менее интегрировано. Но за последние 20 лет вся эта система разрушилась. В результате сегодня в России лидеров почти нет, особенно в области хайтека. А если и есть, то это компании, которые родились «с нуля». Ни одна из старых крупных компаний, сколь Ростехнологии над этим ни работают, не стала мировым авторитетом в своей области. Грустно, но факт.

Так что же конкретно вы рекомендовали?

Мы предложили строить дело вокруг немногих имеющих лидеров. Той же Parallels, которая в узкой области — виртуализации на компьютере Apple — имеет 70% мирового рынка и является безусловным лидером в области виртуализации и атоматизации хостингового рынка. Есть «Лаборатория Касперского» — в области антивирусов для персонального пользования она на второй-третьей позиции в мире. Есть Acronis и АВВУ, которые тоже лидируют на мировом рынке, пусть в нишевых областях. Если вокруг этих игроков выстроить инкубационную среду, можно создать компании, которые будут комплемен-

Александр, в 2004 году, когда вы были президентом первого российского «ТехТура» (международной презентации хайтековских стартапов потенциальным инвесторам), вы говорили, что в Россию пойдут инвестиции и появятся хайтековские венчурные капиталисты. Как менялась ситуация за прошедшие годы?

После первого «ТехТура» несколько компаний получили инвестиции — пусть даже не напрямую от тех, кто приезжал, но благодаря их рассказам и рекомендациям. Среди пионеров были Acronis и Parallels, продажи которых тогда составляли миллионы долларов, а сейчас уже сотни миллионов, а также игроки поменьше — Elvees, SJ Labs и ряд других. Но главное — мир понял, что в России есть адреса для инвестиций, и в 2009 году, в рамках второго «ТехТура», инвесторы уже ехали к нам с серьезными намерениями. Познакомиться с нашими стартапами прибыли гораздо более весомые западные компании. Очень выросли качество стартапов, претендующих на инвестиции, уровень представляемых ими материалов. Начался настоящий бум стартапов в области Интернета: появилось множество компаний, нацеленных на предоставление интернет-сервисов на локальном рынке. Сформировалась целая плеяда молодых и растущих команд в этой области.

А реальные средства в стартапы второй «ТехТура» привлек?

Итоги подводить пока рано: обычно сделка идет четыре-шесть месяцев, а с российскими компаниями дольше — до года. Несколько компаний работают сейчас над сделками, а фонд Almaz Capital уже проинвестировал одну из участниц «ТехТура» — компанию Alawar. Кстати, я считаю компанию российской, если она создана российскими предпринимателями, а зарегистрирована она может быть где угодно. Чаще всего компания создается за пределами российской юрисдикции и открывает здесь 100%ные дочки.

Значит, предприниматели не заинтересованы регистрировать в России свои компании? Какие же условия для них важны?

Компании всегда регистрируются там, где это делается быстро, где обеспечена защита интересов миноритариев и создана наиболее выгодная система налогообложения завершающих операций. Скажем, половина, если не больше, компаний в Силиконовой долине (в том числе Apple и Sun Microsystems) создавались в штате Делавер, где предлагались более привлекательные условия по сравнению с другими штатами. А Skure, например, регистрировалась в Люксембурге. Многие регистрируются на Бермудах. Если компания намерена работать на глобальном рынке, ей важно удобство

проведения финансовых и других операций на всей территории земного шара. И, естественно, оптимизация налогов. Важными могут быть и соображения другого рода. Например, компанию TrustWorks я создавал за пределами США и России — в самой либеральной стране с точки зрения экспорта криптехнологий. Иными словами, есть много причин, которые определяют, где стартует компания. Россия в этом плане не самая благоприятная страна, здесь требуется много времени и сил как для регистрации бизнеса, так и для закрытия компании. Так же и с защитой миноритариев и опционными планами, которые очень важны в хайтеке: нужна возможность привлечь сотрудников не только зарплатой, но и получением выгод от роста компании посредством распределения акций. Эти механизмы тоже плохо отработаны в России. Во многих странах хайтековские компании получают при регистрации налоговые преференции, потому что на старте им нечем платить налоги. В Швейцарии, например, вы можете договориться с местным кантоном и получить налог на прибыль 1%, или 2%, или 5%. Каждая страна пытается «затащить» к себе хайтековские компании, понимая, что это дает возможность впоследствии, когда они вырастут, получать высокие отчисления.

А в нашей стране это понимают?

Начинают понимать. Но у нас настолько сложное законодательство, во многом

оставшееся от советских времен и не приспособленное для рыночной экономики, что в нем очень многое надо менять. Когда стоит вопрос о преференциях для нефтяной промышленности, депутаты все проводят быстро. А когда речь идет о каком-то непонятном хайтеке, тут и начинается: «А не будут ли воровать?», «А не будут ли уходить деньги на сторону?» и т.д.

Может, поэтому у нас и работают лишь 43 из 108 зарегистрированных венчурных фондов, как недавно сказал президент?

По нашим прикидкам, реально работающих венчурных фондов, с которыми мы пересекаемся на рынке, около десятка. К примеру, «Тройка-Диалог» имеет несколько фондов в регионах, но управляющая команда одна, и только она принимает все решения, по сути это один фонд. То же самое у ВТБ и альянса РОСНО. Что касается private-equity-фондов, то они если и занимаются хайтеком, то очень выборочно.

Фонд Runa Capital создан на фоне активного обсуждения проекта иннограда Сколково и курса на инновации и модернизацию страны. Насколько связаны эти события?

Можно сказать, напрямую связаны: так получилось, что ту группу людей, с которыми мы работаем и общаемся, власти стали привлекать для консультаций, и в частности в проект «Сколково».

тарны этим лидерам. Эти маленькие новые фирмы получают знания от продакт-менеджеров лидирующих компаний, которые успешно продвигают продукты на мировом рынке, а еще получают каналы сбыта (если, повторяю, все выстроится комплементарно), а это одна из самых сложных вещей на рынке. В софтверной индустрии на цикл от идеи до программы уходит максимум 30% денег и усилий, остальные 70% приходится на то, чтобы сделать из этой программы продукт, а главное — продать его. Не зря все на Западе пытаются дружить с гигантами типа Microsoft и IBM, чтобы через их каналы продвигать свои продукты. Помню, Сергей Белоусов сказал тогда, что готов создавать подобную инкубационную среду вокруг своего предприятия. Это было одно из четырех предложений, которые мы подавали в комиссию по модернизации, и оно было принято. Проект фонда Runa Capital появился параллельно с проектом «Сколково» в результате общения определенного круга людей и, соответственно, оказался привязанным к сколковской теме. Да и Almaz Capital все больше входит в этот проект.

На чьих инвестициях, кроме ваших и Сергея Белоусова, будет базироваться Runa Capital?

Часть денег дадут частные предпринима-

тели, венчурные партнеры фонда, которые разбираются в хайтеке. Есть надежда получить инвестиции и от людей, стоящих за фондом Almaz Capital, — с ними идут переговоры. Часть денег выразило желание дать российское государство — скорее всего, в рамках проекта «Сколково», об этом объявил помощник президента РФ Аркадий Дворкович. Но пока у нас, как всегда, быстрее движется частная инициатива.

Получит ли ваш фонд преференции, предусмотренные для сколковского проекта?

Преференции должны получать компании, а для фондов нужна просто благоприятная атмосфера. В Америке, например, если вы были первым венчурным инвестором, ваша прибыль не облагается налогом. Инвестиции более чем на семь лет тоже освобождаются от налога, поскольку стимулируют развитие серьезной компании — ведь за один-два года рождаются только скороспелки, которые быстро продаются. Подобные предложения были озвучены и на заседании комиссии по модернизации 27 июля, над ними идет работа. Кстати, большое влияние в комиссии имеет Анатолий Чубайс, который разобрался в этой тематике и интенсивно лоббирует интересы венчурной индустрии.

Какая роль в фонде отводится венчурным партнерам?

Прежде всего экспертиза: интересна сделка или нет. Мы собираемся инкубировать новые компании при минимальном количестве сотрудников инкубатора и намерены привлекать венчурных партнеров с личным опытом старта компаний — тех, кто построил один бизнес, второй, третий и хочет строить еще. Контакт с ними для стартующих компаний гораздо ценнее, чем с консультантом, который просто начитался книжек, а большинство консалтинговых компаний в России созданы именно такими людьми.

Становится ли атмосфера в стране более благоприятной для инвестиций и стартапов?

Я оптимист и очень позитивно оцениваю будущее. Сейчас главное — вырастить несколько успешных стартапов, чтобы все больше людей хотели этим заниматься и видели перспективу. Усилия, предпринимаемые президентской командой и правительством, инициатива разработчиков, интерес зарубежных инвесторов — все это формирует благоприятную атмосферу для венчурных инноваций в России.

Юрий Курочкин

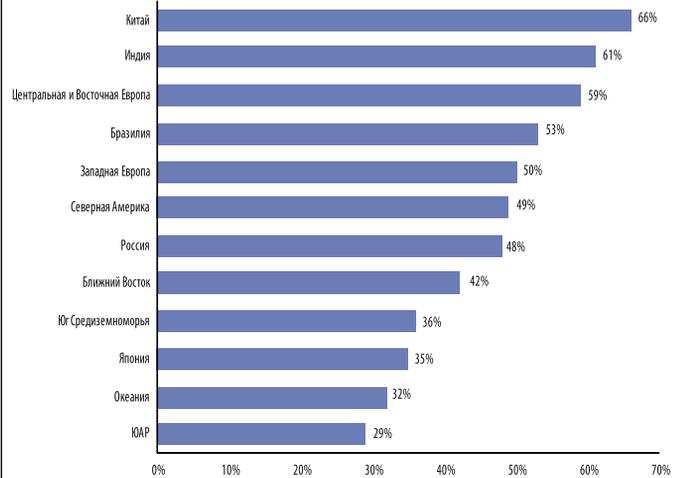


Елена Алексеева, директор по инвестициям компании Softline

«Развитие инноваций в России — задача не только государства, но и конкретных предпринимателей, бизнеса. Наша компания, например, внесла в это дело свой вклад, инициировав проект «IT Прорыв» (www.tvostart.ru), который призван выявлять, поддерживать и продвигать наиболее значимые IT-проекты, предлагаемые школьниками, студентами, аспирантами и молодыми IT-профессионалами (в возрасте до 35 лет). Что касается фонда Runa Capital, то председатель совета директоров нашей компании Игорь Боровиков входит в него в качестве «венчурного партнера» — это означает, что мы будем активно участвовать в экспертизе и отборе проектов и содействовать развитию портфельных компаний. В России уже накоплен определенный опыт венчурного инвестирования в хайтек-проекты: «Яндекс», Mail.Ru, Parallels, Acronis, Ozon — все эти компании получили в свое время венчурные инвестиции и до сих пор успешны и очень прибыльны. У Runa Capital уже есть ряд интересных заявок на инвестирование в стартапы. Конкурировать с западными фондами Runa Capital не будет, а будет сотрудничать с ними, привлекая в проекты на поздней стадии. Обычно западные фонды инвестируют в те российские компании, у которых уже есть выручка и положение на рынке, но стартапу до этого состояния еще надо дорасти. В России многие компании «умирают» до того, как начнут что-то зарабатывать. Причин в основном две: нехватка «посевого финансирования» и слабая предпринимательская культура. Фонд Runa Capital создан для того, чтобы помочь перспективным российским технологическим командам решить обе эти проблемы: обеспечить их средствами для выращивания бизнеса и помочь с его построением. При этом быстрой отдачи от стартапов ожидать не приходится, и потому срок действия фонда около 10 лет».

«Эрнст энд Янг»: мониторинг европейской инвестиционной привлекательности, 2010

Страны/регионы, которые будут наиболее привлекательными для прямых иностранных инвестиций в течение следующих трех лет



Общее количество респондентов — 814. Из возможных ответов респонденты выбирали три варианта.

Создание рабочих мест в Европе за счет прямых иностранных инвестиций

Рейтинг	Страна	Количество рабочих мест, созданных в 2009 г.	Доля рынка	Изменение: 2008 г. к 2009 г.
1	Великобритания	20 017	16%	-1%
2	Франция	13 298	11%	2%
3	Россия	11 734	9%	-9%
4	Турция	10 819	9%	481%
5	Польша	7 491	6%	-52%
6	Венгрия	7 112	6%	-40%
7	Румыния	6 384	5%	-44%
8	Словакия	5 262	4%	44%
9	Испания	5 212	4%	3%
10	Германия	4 928	4%	-57%

Проекты в Европе, осуществленные за счет прямых иностранных инвестиций

Рейтинг	Страна	Кол-во инвестиционных проектов, 2009 г.	Доля рынка	Изменение: 2008 г. к 2009 г.
1	Великобритания	678	21%	-1%
2	Франция	529	16%	1%
3	Германия	418	13%	7%
4	Испания	173	5%	-18%
5	Россия	170	5%	19%
6	Бельгия	146	4%	3%
7	Нидерланды	108	3%	-7%
8	Польша	102	3%	-42%
9	Италия	100	3%	4%
10	Ирландия	84	3%	-22%

Источник: обзор «Эрнст энд Янг»

«Мониторинг европейской инвестиционной привлекательности», 2010 год

Рейтинг инвестиционной привлекательности России повышается

В 2009 году в России за счет прямых иностранных инвестиций было создано 11 734 рабочих места, или 9% от их общего количества в Европе, что лишь на 9% меньше, чем в 2008 году. На долю нашей страны пришлось 170 проектов (на 19% больше, чем в 2008 году), что позволило ей выйти на пятое место в Европе по привлекательности для прямых иностранных инвестиций. Инвесторы предпочитают осуществлять инвестиции в российскую промышленность, которая производит товары для быстрорастущего российского среднего класса. Доля России от общего числа инвестиционных проектов в европейской промышленности увеличилась с 7% в 2008 году до 9% в 2009 году. Крупнейший проект, в рамках которого создано 3000 рабочих мест, осуществлен в автомобильной отрасли.