

РОССИЯ – СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫЙ РЫНОК ДЛЯ КОМПАНИИ CISCO



*Рассказывает генеральный директор
ООО “Сиско Системс” Павел Бетсис*

Компания Cisco в особых представлениях не нуждается. Деятельность столь крупной корпорации определяет развитие телекоммуникационной индустрии во всем мире. Безусловно, она оказывает существенное влияние и на локальные рынки. О глобальном видении развития телекоммуникационной индустрии, об особенностях и стратегических задачах Cisco на российском рынке – наш разговор с генеральным директором ООО “Сиско Системс” Павлом Бетсисом.

Корпорация Cisco – один из законодателей мод на рынке телекоммуникаций. Каковы, с точки зрения компании, основные тренды этого рынка, определяющие его развитие?

Если смотреть на будущее чисто с практической точки зрения, а именно таков подход компании Cisco, то основной тренд развития рынка телекоммуникаций – это подключение к Интернету, использование Интернета как платформы для широкого спектра различных коммуникаций. Тренд этот возник не сегодня, но лишь усиливается. Так, с 2003 года объем Интернет-трафика вырос в 270 тысяч раз, а к 2015 году его ежегодный объем достигнет 966 эксабайт. Кроме того, по оценкам наших специалистов, к 2015 году количество подключенных к Интернету устройств может превысить 15 миллиардов, т.е. вдвое превысит население планеты, а еще через пять лет, т.е. к 2020 году, к всемирной сети будет подключено уже 50 миллиардов всевозможных объектов, включая здания, автомобили и даже домашних животных. С практической точки зрения для компании Cisco это означает, что рынок будет постоянно развиваться, появятся новые проблемы и задачи, соответственно, наши решения будут востребованы все больше и больше.

Существенную роль в развитии Интернета сегодня играет фактор мобильности. Мобильным станет все. К Интернету подключат даже коров в хлеву и коней на ипподроме. Интернет станет единой глобальной платформой передачи данных, что, впрочем, происходит уже сегодня. Для поддержки направления мобильных решений чуть больше года назад мы приобрели компанию Starent Networks – одного из ведущих поставщиков решений в области IP-инфраструктуры мобильных сетей.

Не менее важно оценить не только доминирующую коммуникационную платформу, но и основной тип трафика. Наш анализ показывает, что уже к 2013 году более 90% объема интернет-трафика займет видеoinформация в том или ином виде. Когда-

то основой телекоммуникаций была передача голоса (телефония), затем – IP- потоки, на следующем витке локомотивом развития становится видео. То есть видео – это голос будущего. Отчасти эта тенденция проявляется уже сегодня, и ее влияние будет только расти. Исходя из этого мы и строим свою стратегию, направленную на разработку технологий будущего. Достаточно сказать, что подразделение компании Cisco – SPVTC Group (Service Provider Video Technology) – занимается созданием полного спектра решений для систем передачи видео, от операторского оборудования до абонентских устройств.

Как глобальная картина телекоммуникационного мира соотносится с ситуацией в России?

Все мировые тренды в сфере телекоммуникаций в той или иной мере прослеживаются и в России. Безусловно, в России внедрение определенных технологий происходит с неким запаздыванием по сравнению с другими странами. Например, развитие такого направления, как центры обработки данных (ЦОД) я на-

Безусловно, актуальна для России и тенденция доминирования видеотрафика в Интернете. Разумеется, здесь есть своя специфика. Мы видим серьезное развитие в отдельных сегментах, например в видео для домашнего пользования. За последние два года на территории России мы прослеживаем явную тенденцию роста продаж оборудования компании Cisco для передачи видео, в основном – операторам связи.

Повторюсь, невзирая на некоторое запаздывание, все тренды, которые мы видим в Германии, в США или в странах Азии, присутствуют и в России. Я не могу назвать ни один “мегатренд”, который в России вообще отсутствует.

В чем ключевые особенности российского рынка?

По сравнению с рядом других стран, в России совершенно иная сегментация рынка, другой состав экономики. Экономика в России наполовину, если не на 2/3 определяется государственным бюджетом. Государственные учреждения, федеральные агентства, государственные кор-

Основной тренд развития рынка телекоммуникаций – это подключение к Интернету

блюдал на рынках других стран и 10, и 15 лет назад. А сегодня центры обработки данных – один из основных трендов развития ИТ-рынка в России. Другой пример – сегмент управляемых услуг. Он предполагает передачу аутсорсинговой компании (например, оператору связи) части типовых функций ИТ-отдела предприятия – администрирование локальных сетей, управление системами безопасности, телефонией, центрами обработки данных и т.п. В России этот сегмент развит очень слабо по сравнению с другими странами, где данное направление начало развиваться 10 лет назад. И у него есть огромный потенциал.

порации – именно они в значительной мере определяют развитие отраслей экономики. Например, госкорпорации – это особый тип российских структур, который отсутствует в значимой мере в других странах, например в США.

Естественно, что наиболее крупные проекты в России в основном сконцентрированы в государственном сегменте и управляются централизованно, на государственном уровне. А в США мегапроекты могут не иметь к государству абсолютно никакого отношения. Там иная структура управления страной, поэтому в США значительно больше различных

региональных проектов, которые в контексте сегодняшней российской структуры управления существовать не могут. И поэтому число крупных проектов в России меньше, хотя они могут быть и масштабнее. Именно эту особенность России мы и учитываем при определении стратегии работы.

Как компания Cisco строит свою работу в России? Каковы основные цели корпорации на российском рынке?

Поскольку Cisco – коммерческая компания, то в России у нее задачи прежде всего коммерческие. В России интересы корпорации Cisco представляет ООО “Сиско Системс”. Основная его функция – работа с партнерами Cisco, которые занимаются продажами на российском рынке, и инженерная поддержка. Нам очень хочется, чтобы в России бизнес компании Cisco

Для нас важно, чтобы она выросла, тогда увеличится и сегмент информационно-телекоммуникационных технологий. А для этого следует обращать пристальное внимание на государственные приоритеты развития рынка, в частности – на сегмент инноваций. Мы отдаем себе отчет в том, что если вырастет экономика страны, ее ИТ-сегмент, то увеличится и наше коммерческое присутствие на рынке. В связи с этим мы выступаем активными участниками проекта “Сколково”, тесно сотрудничаем с российскими министерствами, участвуем в различных федеральных программах, направленных на увеличение рынка ИТ-технологий в РФ. С этим же связано наше участие в приоритетных спортивных проектах типа “Сочи-2014”, чемпионат мира по футболу 2018 года и т.д. Все эти шаги направлены на сближение деятельности

ки. Примерно 35–40% в нашей структуре поставок в Россию занимает телекоммуникационный сектор. Второй по размеру сегмент – корпоративный (Enterprise) – составляет примерно 35%. Он включает массу направлений – в основном это банковские структуры, страховые компании, различного рода поставщики услуг, операторы розничных сетей и т.п. Третий по размеру – государственный сегмент. В него входят все федеральные службы и центральные государственные учреждения, службы управления стратегически важных для нас регионов, а также управляющие структуры таких городов, как Москва или Санкт-Петербург. Этот сегмент составляет 20–25% от нашего бизнеса в России, но мы ожидаем, что он будет достаточно агрессивно расти. Разумеется, есть и другие направления, но их доля пока незначительна.

Компания Cisco участвует в ряде крупных российских проектов – и в области ЦОД, и в сфере развития и расширения телекоммуникационных сетей, в том числе региональных. Есть достаточно серьезный набор проектов в государственном сегменте, под управлением различных агентств и министерств.

Если вырастет экономика страны, ее ИТ-сегмент, то увеличится и наше коммерческое присутствие на рынке

продолжал расти, причем более агрессивно, чем у ее конкурентов, у других игроков на рынке. И мы многое для этого делаем.

Как в любом бизнесе, наша работа на рынке, борьба с конкурентами складывается из определенного набора тактических и стратегических шагов. В тактике мы обращаем внимание на ценовую политику, на маржинальность продуктов Cisco, на отношения с партнерами, на их заинтересованность продвигать продукцию именно Cisco, а не ее конкурентов и т.п.

С другой стороны, стратегия Cisco в России связана с приоритетами развития отрасли телекоммуникаций и экономики РФ в целом. Мы стремимся очень четко понимать стратегию развития российской экономики, ее специфику и отличия от других стран. Сегодня экономика РФ – это порядка 1,5 трлн. долл.

корпорации Cisco с приоритетами российского государства, на приобретение статуса доверенного советника с точки зрения технологий. Именно в этом заключается наша стратегия.

Важно отметить, что мы стремимся работать строго в соответствии с законодательством России, включая поставку продуктов Cisco на российский рынок. Все наши партнеры ввозят продукты в РФ в полном соответствии с российским законодательством. Это не уникально для западной компании, но и не является стандартным для сегодняшней ситуации в России.

В какие сегменты на российском рынке в основном направляется продукция компании Cisco?

Поставки оборудования Cisco в Россию достаточно диверсифицированы по секторам экономи-

Насколько велика конкуренция продуктам компании Cisco на российском рынке?

Конкуренция достаточно жесткая. Давление наших конкурентов ощущается не меньше, чем на рынке какой-либо другой страны, может быть, даже больше. Агрессивность азиатских конкурентов чаще всего проявляется в ценовой политике. Есть и конкуренция с позиций технологий – соизмеримых или почти соизмеримых с технологиями Cisco. Тем не менее, бизнес компании Cisco в России достаточно серьезно вырос за последние два года. И мы ожидаем, что этот рост продолжится.

Занимается ли компания Cisco в России разработками и производственной деятельностью?

Разработками мы занимаемся пока в весьма скромном объеме. Но это направление – часть на-

шей стратегии работы в России, и оно будет развиваться. В частности, Cisco планирует создать свой центр исследований и разработок в Сколково.

Кроме того, в стратегических планах компании – стремление производить часть продукции на территории России. Мы уже запустили первый такой проект: по лицензии Cisco с помощью многоуровневой высокотехнологичной цепочки поставок, в которую входят ее российские партнеры, с весны этого года в РФ производится инновационный аппаратный VPN-модуль Cisco, созданный специально для продаж в России. Подобной продукции со временем будет все больше. При этом наши производственные программы в России будут все больше направлены на развитие и модернизацию стратегических направлений экономики России, что не исключает и возможность работы на глобальные рынки.

В чем цель проекта по локализации производства VPN-модулей? Убыточен ли он для компании, какова перспектива

локализации производства других продуктов Cisco в России?

Прежде всего, хочу подчеркнуть: убыточным тот или иной проект Cisco быть не может по определению. Наша компания к любому процессу подходит с точки зрения бизнес-кейсов, а убыточный бизнес-кейс в Cisco еще никто никогда не утверждал. Проект по локализации производства VPN-модулей, безусловно, прибыльный. В принципе, этот модуль, как и другие продукты, которые мы намерены производить в России, было бы дешевле изготовить в Китае, но локализация производства в России позволяет нам достигать определенных стратегических целей. Нам абсолютно понятно, почему для РФ в данном случае важна передача технологий и развитие высокотехнологических производств. Речь идет не только о создании рабочих мест, это еще и диверсификация экономики, что является одним из приоритетов России. Поэтому мы и стремимся найти продукты, которые можем позволить себе производить в России, чтобы помогать РФ в развитии

определенных стратегических направлений.

Один из таких примеров – Smart Grid, сети электропередач с интеллектуальной системой управления, интегрированной с бизнес-процессами энергетической компании. Smart Grid – это глобальная концепция модернизации энергетических сетей, с ней связаны стратегические планы Cisco. В октябре прошлого года на московской конференции Cisco Expo старший вице-президент компании, генеральный менеджер подразделения по разработке решений Cisco Smart Grid Лора Ипсен объявила о готовности Cisco начать поставки соответствующих продуктов на российский рынок. Такое оборудование здесь уже продается и пользуется успехом у наших заказчиков. Добавлю – в том, что касается развития данного направления в России, у Cisco далекие идущие планы. Мы намерены заняться здесь исследованиями и разработками в области Smart Grid, чтобы в определенный момент перейти к локальному производству оборудования.

В последнее время все чаще говорят о необходимости введения различных преференций для “локальных” производителей телекоммуникационного оборудования. Порой требования использовать оборудование отечественного производства включают в условия участия в крупных российских проектах. Насколько подобные требования влияют на бизнес Cisco в России?

Это сложный вопрос. И основная его сложность – в определении того, что такое “локально произведенный продукт”. С одной стороны, для России важно, чтобы зарубежные производители постепенно шли к локализации. Но насколько постепенно – вот в чем вопрос. Ведь если законодатели перегибнут палку, можно самим себе перекрыть кислород, лишившись наибо-

лировка такого определения появилась?

Безусловно. Мы участвуем в обсуждениях, предлагаем свои варианты. В этом мы не одиноки: многие компании из нашей отрасли прилагают аналогичные усилия. Все это, я надеюсь, принимается во внимание, и в какой-то момент официальное определение локально произведенного продукта появится. Хорошо для нас это будет или плохо – все зависит от того, каким окажется данное определение. Хочется надеяться, что оно будет устраивать и нас, и всех остальных.

В чем именно стратегический интерес участия компании Cisco в проекте “Сколково”?

Наш интерес заключается в том, чтобы помочь России создать инновационную отрасль экономики, которой сегодня в РФ практически нет. При этом Cisco преследует сугубо коммерческий

дании ряда технологических центров и даже целых технологических регионов – в Индии, Южной Корее, в Арабских Эмиратах и ряде других стран. Мы обладаем определенным ноу-хау в этой сфере и готовы предложить его Фонду “Сколково”. При этом замечу, что все предыдущие проекты подобного рода, в которых принимала участие Cisco, заключались в создании неких физических объектов – самих центров и их инфраструктуры. А вот создание экосистемы, включающей в себя обустроенную и оснащенную территорию, технологии, финансовые организации, а также тысячи стартапов, которые хотели бы существовать в этой экосистеме, – в таком проекте мы еще не участвовали. Проекту “Сколково”, безусловно, присущ ряд рисков, но он открывает широкий спектр возможностей.

Мы стремимся найти продукты, которые можем позволить себе производить в России, чтобы помогать РФ в развитии стратегических направлений

лее современного оборудования, и потом придется приложить немало усилий, чтобы наверстать упущенное. С другой стороны, если заниматься локализацией слишком медленно, то это недостаточно позитивно повлияет на диверсификацию экономики. Словом, необходимо соблюдать тонкий баланс.

Как мне представляется, в соответствующих российских учреждениях четко понимают, что в этом и состоит главный нюанс. Как объединить интересы производителей, чтобы они не теряли денег, и стратегическую важность развития производства в России? Все это непросто, от того-то, наверное, сегодня и нет официального определения “локально произведенного продукта”.

Ваша компания прилагает усилия для того, чтобы форму-

интерес. Если начнет формироваться инновационная отрасль, появятся тысячи компаний-стартапов. Они будут развиваться в России, получать финансирование в России, выходить на российский рынок и создавать технологии для РФ и для глобальных рынков. Это приведет к росту всей ИТ-отрасли, а вместе с ней – и к росту нашего присутствия. То есть участие в проекте “Сколково” для Cisco означает формирование рынка в целом. Ведь если рынок ИТ-технологий будет все более и более динамичным, то мы, как один из лидирующих игроков на этом рынке почти во всех сегментах, будем расти вместе с рынком.

Насколько уникален проект “Сколково” с точки зрения мирового опыта компании Cisco?

Компания Cisco уже неоднократно принимала участие в соз-

Насколько важен для компании Cisco, с точки зрения ее глобального бизнеса, рынок России?

Россия – это один из пяти-шести самых важных стратегических рынков развития для компании Cisco. Именно поэтому Cisco подходит к развитию своей деятельности в РФ комплексно, именно поэтому мы обращаем столь пристальное внимание на производство, на стратегические проекты типа “Сколково”, на направление исследований и разработок. Мы постоянно смотрим, что важно для России и что важно для нас. Постоянно оцениваем потенциал рынка, определяем, где мы можем развиваться, а где не можем и почему. Решаем, что нужно делать, чтобы эти сегменты рынка для нас открывались. Поэтому мы уделяем столько внимания сертификации продукции. Так, мы вплотную подошли к сертификации наших исходных кодов, что поможет Cisco открыть новые рыночные возможности в России. Все эти действия направлены на то, чтобы стратегический для нас рынок России становился все более и более значимым для Cisco.

Спасибо за содержательный рассказ.

С П.Бетсисом беседовал
И.Шахнович