

«Аэродиск»: отношение к российской ИТ-инфраструктуре меняется на 180 градусов

Тематика: ИТ и телекоммуникации
Корпоративные новости

Дата публикации: 24.10.2022

Дата мероприятия / события: 24.10.2022

г. Москва

Компания «Аэродиск», российский разработчик и производитель инновационных решений в области хранения данных и виртуализации, в последние несколько месяцев наблюдает резкое изменение восприятия рынком ИТ-инфраструктуры российского производства. Также существенно меняется сам стиль взаимоотношений с потенциальными и существующими клиентами — настолько, что можно говорить о переломе в стереотипе восприятия и выстраивании долгосрочных отношений с заказчиками, ранее закупавшими иностранные разработки.

По словам **коммерческого директора компании Тимура Мустафаева**, речь прежде всего идет о снижении фактора роли бренда при определении выбора в пользу того или иного вендора.

«Объясняется это довольно просто: привычного разнообразия производителей ИТ-решений на рынке больше нет. Пузырь маркетингового “хайпа” в этой связи значительно сбавил свои объемы. Конкурировать на уровне эффектных презентаций, приглашений на партнерские конференции и прочих активностей более нельзя. Все сводится к базовым характеристикам конкретного продукта или решения», — отмечает он.

Также, по словам эксперта, клиенты стали откровеннее в диалоге — в частности, выяснилось, что примерно все типичные отказы на уровне функционала СХД были свойственны и неоднократно происходили даже с самыми передовыми моделями практически всех ведущих западных вендоров.

Ранее говорить об этом было не принято в том числе из соображений оправдания своего выбора в пользу именитого бренда.

Второй четкий тренд — существенное упрощение ТЗ со стороны заказчиков. В отличие от пространных документов с детальным описанием требований к различным функциональным тонкостям, зачастую надуманным и не всегда практичным, современные ТЗ представляют собой предельно конкретный перечень базовых требований к функциональности СХД.

«Все предельно упростилось: нужно лишь подтвердить соответствие своего решения основным параметрам, требуемым от СХД в рамках задач заказчика — объему дискового пространства, вычислительным мощностям и совместимости с различными протоколами передачи данных. Самый же главный фактор принятия решения сегодня — наличие качественной техподдержки в России», — добавляет Тимур Мустафаев.

По его словам, возможность строить свое ИТ-развитие с опорой на команду экспертов вендора в современных условиях невозможно переоценить, и это еще одна из причин для пересмотра ИТ-рынком отношения к маркировке «Сделано в России».

«Параллельный импорт серьезно проигрывает российской продукции. Привезти потенциальный “кирпич” и встроить его в свой ИТ-ландшафт — роскошь, особенно с учетом всех слагаемых: стоимости и сроков доставки по серым каналам, а также всех рисков интеграции и дальнейшей эксплуатации без официальной вендорской поддержки», — комментирует генеральный директор компании «Аэродиск» Вячеслав Володкович.

Конечно, огромную роль в таком повороте лицом к российским производителям играет объективный дефицит, но в определенной степени можно говорить и об «отрезвлении» заказчиков, сходясь во мнении оба эксперта.

«Новая реальность в экономике и отрасли ИТ вносят существенные корректировки в отношения между вовлеченными сторонами. Для вендоров в изменившихся условиях главное не почивать на лаврах – повышение спроса на их продукцию накладывает новые требования к качеству, организации процессов взаимодействия и сопровождения», — заключают в компании.

О компании «Аэродиск»:

«Аэродиск» — российский производитель систем хранения данных и систем виртуализации.

Разработка систем хранения данных АЭРОДИСК началась в 2011 году. Ведущими продуктами и решениями компании являются системы хранения данных АЭРОДИСК ENGINE, АЭРОДИСК ВОСТОК, система виртуализации АИСТ и гиперконвергентная система АЭРОДИСК vAIR. Программное обеспечение

«Аэродиск» зарегистрировано в реестре отечественного ПО Минцифры, а программно-аппаратные комплексы находятся в реестре Минпромторга. В настоящее время компания также является резидентом Сколково.

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/147428/>