

СФОР

информационные технологии

ЛЕТ

КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Вместе с Кузбассом
к новым свершениям

КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ

Архитектурный подход

бизнес

Исследование, проведенное в США и Европе еще год назад агентством Coleman Parkers Research по заказу HP, показало: если раньше информационные технологии выполняли главным образом административные функции, то теперь они становятся неотъемлемой частью работы организации. Сегодня аналогичная тенденция наблюдается и в России: компании начинают запускать множество комплексных IT-проектов, затрагивающих практически все бизнес-процессы.

Точка сборки
В опросе, проведенном Coleman Parkers Research, приняли участие 554 руководителя бизнес-подразделений и технологических отделов компаний, где штат сотрудников превышает 1 тыс. человек. Результаты исследования показали: порядка 86% директоров и руководителей высшего звена коммерческих предприятий и государственных организаций считают, что для улучшения качества обслуживания необходима возможность быстрой адаптации деятельности к меняющимся требованиям заказчиков. Около 78% респондентов

уверены, что технологии являются ключом к инновационным преобразованиям в бизнесе и деятельности государственных организаций. А более 85% участников опроса указали, что для обеспечения успеха коммерческого предприятия или государственной службы необходимо внедрить соответствующие информационные технологии. В России отношение к IT стало заметно меняться около двух лет назад. Роль главного катализатора этого процесса сыграл экономический кризис. «Финансовые и деловые потрясения заставили бизнес



Раньше информационные системы занимались удовлетворением потребностей финансистов и бухгалтеров, а теперь помогают более эффективно планировать различные производственные процессы

радикально пересмотреть бизнес-процессы компаний и их эффективность», — объясняет Александр Микоян, вице-президент и генеральный директор HP в России. — Большинство топ-менеджеров сегодня стремится инвестировать в решения, способные обеспечить максимальный возврат инвестиций в кратковременной перспективе». Комплексные проекты по внедрению новых технологий в последние годы запустили такие крупные компании, как «Аэрофлот», МТС, ВТБ 24, Сбербанк РФ, РЖД. По словам Сергея Корнеева, управляющего директора компании «Техно-

серв», тенденция к выбору единого генподрядчика наблюдается при реализации крупных государственных контрактов, причем как на федеральном, так и региональном уровне. Сегодня такие комплексные проекты составляют порядка 30% в объеме заказов «Техносерва». При реализации свеженаписанных IT-стратегий, которые затрагивают всю технологическую архитектуру, заказчики обычно предпочитают нанимать одного подрядчика на такой комплексный проект. И, как правило, выбор падает на крупные IT-компании с большим опытом. Неслучайно доля десяти крупнейших интеграторов уже не первый год составляет чуть менее 70% доходов всего IT-рынка и по итогам 2011 года составила 404 млрд руб. «Возрастающий интерес к комплексным проектам связан в первую очередь с усложнением задач, стоящих перед IT-департаментами заказчиков, и их желанием иметь «единую точку» входа по управлению, контролю и ответственности за проект. Особенность таких проектов заключается в необходимости соединения глубокой экспертизы в разнообразных актуальных технологиях с доскональным пониманием IT-инфраструктуры заказчика и его текущих бизнес-задач», — рассказывает господин Корнеев. Интегратор в таких проектах курирует все: от разработ-

ки и внедрения высокотехнологичных приложений и их интеграции в существующий IT-ландшафт клиента с одновременной модернизацией инфраструктуры до последующего аутсорсинга. Такие комплексные проекты длятся не менее полутора-двух лет и разбиваются на несколько фаз, чтобы у заказчика были промежуточные точки для контроля происходящего. Причем постановка задачи и оценка промежуточных результатов проводится не только IT-департаментом заказчика, но и бизнес-менеджментом. Тригорий Сизоненко, генеральный директор компании ИВК, рассказывает, что в секторе, с которым в основном работает компания, данный тренд еще не слишком силен. «Если такая тенденция стала бы всеобщей и устойчивой, для IT-бизнеса это было бы очень хорошо, так как на рынке появились бы достаточно серьезные деньги, а уровень задач резко повысился бы. Но пока, на мой взгляд, подход к автоматизации все-таки в большей степени зависит от особенностей конкретного заказчика — крупной организации, ведомства или региона, чем от общерыночных тенденций», — говорит он. В подтверждение своих слов господин Сизоненко предлагает посмотреть на рынок медицинской автоматизации. (Окончание на стр. 14)

большие могут больше

Наши компетенции — услуги связи и системная интеграция.

Наша сеть передачи данных охватывает 220 стран и территорий, что дает нам право называть себя одним из крупнейших операторов мира.

О нашей репутации как интегратора говорят реализованные проекты с такими вендорами как Cisco, Avaya, Microsoft, HP, Polycom, EMC, Riverbed.

Работая с нами, вы получаете надежного оператора и опытного интегратора в одном лице. Потому что большие могут больше.

Подробнее на www.orange-business.ru или по телефону 8-800-500-5-500

