

20 | Концепция Минкомсвязи по развитию сетей общего пользования насторожила рынок. Общественное обсуждение документа завершено, но участники отрасли продолжают его критиковать

19 | Пациентам российских медучреждений еще долго ждать интеллектуальных услуг: автоматизация здравоохранения только началась и носит стихийный характер



У края платформы

Опрос IDC среди 700 европейских компаний показал, что в 2012 году 48% покупателей ИТ-решений ориентировались на снижение расходов. В этом году ситуация изменилась: предприятия начинают задумываться о своем росте.

— тенденция —

Смена курса

Исследователи агентства IDC опросили представителей 700 компаний Западной и Восточной Европы и выяснили, что в 2012 году почти половина (48%) покупателей ИТ-решений считала своей приоритетной задачей снижение операционных расходов. При этом 31% компаний использовали ИТ как инструмент оптимизации издержек, а оставшиеся 17% достигали этой цели собственно за счет экономии на ИТ-продуктах. В условиях общемировой экономической нестабильности большинство организаций с осторожностью подходили к планированию своих ИТ-бюджетов, тщательно взвешивая необходимость закупки нового ПО, оборудования и заключения контрактов на оказание ИТ-услуг.

Однако в 2013 году покупатели корпоративных ИТ Западной и Восточной Европы, включая Россию, стали менять стратегию: после четырех лет вынужденной экономии и сокращения расходов многие компании вновь задумываются о расширении бизнеса и росте прибыли. По оценкам экспертов, отечественный рынок стал более зрелым с точки зрения подхода к ИТ, но развивается по-прежнему крайне неравномерно. В то время как средний и малый бизнес по-прежнему озабочен автоматизацией базовых бизнес-процессов, крупные игроки инвестируют в инновационные технологии так называемой тре-

тьей платформы, которая опирается на четыре ключевые составляющие: «облачные» решения, мобильные сервисы, социальные медиа и аналитика «больших данных». Первым этапом данной эволюции стал переход от мейнфреймов к мини-компьютерам в 1960-х, за ним последовал переход от мини-компьютеров к клиент-серверной модели в 1980-х.

Пересмотр приоритетов уже привел к трансформации ИТ-инфраструктуры многих компаний: к составяющим ее костяк системам, автоматизирующим внутренние бизнес-процессы, активно добавляются клиенто-ориентированные приложения. Происходит перераспределение инвестиций в пользу фронт-офисных решений, которые отвечают за обслуживание клиентов, оформление счетов, продажи, маркетинг, анализ клиентской базы. Соответственно, меняются и требования компаний к ИТ-услугам.

Аналитики IDC отмечают, что это происходит на фоне перехода к третьей платформе. По прогнозам IDC, к 2020 году, когда объем отрасли информационных технологий составит \$5 млрд, как минимум, 80% ее роста будет обеспечено решениями, построенными на технологиях третьей платформы. От того, как быстро компании сумеют отреагировать на запросы времени и осознают необходимость перестроить свои бизнес-модели с учетом новых требований рынка, будет зависеть их эффективность и конкурентоспособность, предупреждают в IDC. Так, уже к концу этого го-



Российские заказчики начинают покупать ИТ для роста

да мировой объем цифровых данных должен составить 4 зеттабайта, что на 50% превышает прошлогодний показатель и почти в четыре раза — пока-

затель 2010 года. Очевидно, что для компаний, чей бизнес напрямую связан с обработкой больших объемов информации (например, предпри-

ятия финансового сектора, розничной и оптовой торговли), инвестиции в аналитику «больших данных» должны иметь приоритетное значение.

Российские тренды

Общемировые процессы накладывают свой отпечаток и на российский рынок ИТ, однако мнения опрошенных ВГ экспертов о характере и векторе развития рынка разнятся. Проведенный IDC в 2012 году аналогичный опрос российских ИТ-директоров также показал, что сокращение затрат на информтехнологии является их основным приоритетом.

Директор по исследованиям «IDC Россия и СНГ» Елена Семеновская говорит, что это наблюдение не потеряло актуальности, с учетом того, что экономическая ситуация ухудшилась в 2013 году. «Мы видим это и по сокращению инвестиций в ИТ в первом полугодии этого года», — сетует она. Впрочем, уменьшение бюджетов на ИТ еще не означает окончательного отказа от автоматизации бизнес-процессов и внедрения новых решений — речь идет прежде всего об оптимизации затрат на поддержку уже работающей ИТ-инфраструктуры и прицельных точечных вложениях в технологии, которые позволят добиться ощутимых результатов для бизнеса, добавляет эксперт. «Все чаще решения о внедрении тех или иных технологий и продуктов принимаются представителями бизнес-подразделений», — говорит Елена Семеновская.

Между тем и среди российских покупателей корпоративных ИТ намечалась тенденция к росту. «Есть компании и целые отрасли, которые сегодня активно трансформируются и выходят на новую траекторию роста именно за счет внедрения информационных систем», — комментирует Та-

гир Яппаров, председатель совета директоров ГК „АйТи“. — Речь идет в первую очередь об отраслях, завязанных на обслуживание массового потребителя». Первыми преимуществами трансформации с помощью ИТ ощутили на себе телекоммуникационные компании и банки. «В банковской сфере практически все операции по обслуживанию клиентов автоматизированы, что вывело их на принципиально иной уровень качества и сделало массовыми», — говорит господин Яппаров. — Сегодня мы со многими клиентами из банковской сферы обсуждаем решения для новых форматов розницы, где практически все общение клиента с банком происходит исключительно через интернет-приложения и различные автоматы». Транспортная отрасль и розничная торговля также активно модернизируют традиционные процессы за счет внедрения систем самообслуживания (Self-Check-out кассы и киоски) и перехода в формат электронных онлайн-продаж. Важным внутрироссийским трендом эксперт называет активное внедрение «трансформирующих» ИТ, то есть решений, направленных на создание новых бизнес-моделей, расширение портфеля предлагаемых клиентам продуктов и услуг и пр., в социально значимых секторах экономики. «Сейчас мы наблюдаем настоящую ИТ-революцию образования: появление модели открытых онлайн-курсов позволяет обучать сотни тысяч студентов одновременно. Другой горячий сектор — здравоохранение. Например, дистанционный мониторинг состояния здоровья человека с помощью беспроводных датчиков помимо повышения качества оказания услуг позволяет существенно сократить расходы, связанные с длительным пребыванием больных в стационарах.

c20

