



СВЕТЛАНА ПИВАЛОВА

**ПО СЛОВАМ ТАГИРА ЯППАРОВА,
ОЖИВЛЕНИЕ ЗАКАЗЧИКОВ И РОСТ ИХ АКТИВНОСТИ
ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТАЛИ ОЧЕВИДНЫ**

последние полгода-год стало заметно оживление заказчиков, рост их активности: обсуждаются новые темы, открываются новые и замороженные ранее проекты. И это не может не радовать. Кроме того, заметно растут ИТ-бюджеты, и, что самое главное, это уже бюджеты не выживания, а развития, я бы даже сказал, активного развития», — надеется господин Яппаров. Андрей Кутуков отмечает, что заказчикам пришлось пересмотреть модель работы ИТ и перенаправить инвестиции в жизненно важные направления для работы предприятия, такие как ПО и услуги. По его словам, крупные компании начали активно инвестировать в ИТ, однако характер этих инвестиций изменился. Основной упор делается на бизнес-системы: заказчики готовы инвестировать в ИТ-проекты, напрямую связанные с бизнесом, внедрением новых услуг, повышением качества услуг, повышением эффективности бизнеса. Компании из отраслей, где ИТ является критически важной составляющей (банковская, телеком), даже в кризис не сокращали затраты на ИТ.

Несколько иную картину транслирует Алексей Ананьин. По его словам, многие компании в трудных экономических условиях вообще перестали выделять средства на ИТ, другие уменьшили их объем. А в связи с тем что в большинстве компаний расходы на ИТ были существенно сокращены, повысился уровень ответственности за те бюджеты, которые все-таки выделяются. Заказчики стали более требовательны, они внимательно относятся к тому, какой эффект получат на каждый потраченный рубль. В результате сотрудники на среднем уровне менеджмента, которые должны инициировать новые проекты, опасаются их запускать, поскольку не готовы брать на себя эту возросшую ответственность. Для некоторых оказалось проще ничего не делать, чем нести ответственность за результаты проектов.

В ИBS доля новых проектов составляет около 50%, но новых клиентов гораздо меньше, чем в прошлые годы. При этом господин Ананьин отмечает, что рынок из рынка поставщика превратился в рынок заказчика. Клиенты диктуют свои условия, требовательно выбирают поставщиков, добиваются более выгодных условий по цене. Они стали разделять крупные проекты на отдельные этапы,

проводить больше конкурсов, выставлять более жесткие требования по срокам и качеству выполнения проектов.

Естественно, в этих условиях обострилась конкурентная борьба, в том числе агрессивная ценовая конкуренция. «К счастью, пока это явление не приняло угрожающих масштабов, потому что большинство заказчиков понимает: помимо цены есть и другие факторы выбора поставщика — экспертиза, опыт, наличие признанной на рынке профессиональной команды, доказавшие свою успешность отраслевые разработки и т. д.» — говорит господин Ананьин.

Поддерживает эти наблюдения и Александр Чачава: «Заказчики плохо понимают эффективность ИТ. Не случайно в кризис именно инвестиции в ИТ резались чуть ли не в первую очередь. Это фундаментальная проблема, на самом деле: высокий уровень коррупции, госрегулирование и слабая конкуренция мешают ИТ-компаниям показать заказчикам товар лицом, очень много ИТ-проектов не приносит должного эффекта, и ИТ в целом в России достаточно скомпрометировано в глазах бизнеса. Эта ситуация постепенно меняется в лучшую сторону».

Михаил Эренбург считает, что 2011 год будет точкой перелома. Дело в том, что последние два года обновление ИТ откладывалось, но текущие потребности в ИТ не укладываются в выделенные на это бюджеты. И здесь кроется основная интрига: как российские предприятия будут решать эту проблему? Один вероятный путь — обновление ИТ за счет покупки «железа» и софта, что приведет к росту доли АО и ПО. Вместе с тем отодвинется переход на новые модели доступа к ИТ-сервисам и российский бизнес с опозданием воспользуется их преимуществами. Господин Эренбург видит и другой сценарий — если компании предпочтут модель SaaS. Бизнес в этом случае не только удовлетворит свои накопленные потребности, но и получит дополнительный плюс в виде низкой стоимости использования ИТ-сервиса по сравнению с приобретением ИТ-активов. «Скорее всего, в ближайшее время к услугам SaaS обратятся компании, которые склонны к экспериментам, открыты для применения новых технологий и подходов. Большая же часть клиентов консервативна и предпочтет наращивать парк ИТ», — предполагает господин Эренбург. Но независимо от варианта развития событий в 2011 году заметного перераспределения сегментов ИТ-рынка не произойдет. Последствия выбора явно проявятся только в 2012–2013 годах. ■

НАИБОЛЕЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В 2011 ГОДУ ПРОИЗОЙДУТ В СЕКТОРЕ БЕЗОПАСНОСТИ В СВЯЗИ СО СКОРЫМ НАСТУПЛЕНИЕМ 1 ИЮЛЯ — ДАТЫ, КОГДА ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЕРАТОРОВ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРИВЕДЕНЫ В СООТВЕТСТВИЕ С ТРЕБОВАНИЯМИ НОВОГО ЗАКОНА



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИЗМЕНЯТ ВАШ БИЗНЕС

Получите возможности, о которых можно только мечтать.

Мыслить глобально и действовать локально.

Сохранять устойчивость и гибкость.

Снижать расходы и повышать прибыль.

Расти без дополнительных инвестиций.

Откройте новые горизонты с привычными технологиями. Реализуйте новые идеи без дополнительных расходов. Экономьте на электроэнергии и офисном пространстве. Получайте доступ к информации в любой момент из любой точки мира. Объединяйте имеющиеся решения и технологии, пробуйте новые и внедряйте лучшие из них. Раскройте все возможности привычных инструментов, их гибкость и удобство. Реализуйте новые проекты и не тратьте лишнего. Дайте своему бизнесу максимум и переходите на следующий уровень.



Microsoft

Cloud Power

ОТЛИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

Windows Server® Hyper-V® • Microsoft® Office 365 • Windows Azure™
Узнайте больше на Microsoft.ru/cloud

© 2011 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Cloud Power, Windows Server Hyper-V, Office 365, Windows Azure, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.