

02 марта 2021

На стыке отчетных периодов. II часть

О наиболее значимых событиях и тенденциях 2020 года рассказали эксперты ИТ-рынка, в том числе Александр Семёнов, председатель совета директоров ГК «КОРУС Консалтинг».

Вехи '2020

Мы попросили наших собеседников выделить наиболее значимые события и тенденции 2020 года.

Алексей Мельников, генеральный директор «Марвел-Дистрибуции»: «Я бы отметил два фактора: практически круглосуточную работу и отсутствие отпуска. Повсеместная цифровизация обеспечила ИТ-отрасли такой объем задач, что отдых нам и не снился». Наталья Соболева (OCS Distribution): «Самым значимым событием этого года для нашего рынка стало абсолютное и полное осознание всеми компаниями (и ИТ-, и не ИТ-сектора) необходимости вкладываться в процессы цифровизации». Вице-президент OCS Distribution Наталья Соболева добавляет, что если раньше еще были сомневающиеся в необходимости цифровизации, то теперь найти таких трудно, и это полное и бесповоротное изменение сознания – главный прорыв года. Павел Анохин (HP Inc.): «Если раньше в среднем на семью приходился один ПК, то переход бизнеса и образования на удаленный формат стал драйвером спроса на приобретение персонального устройства для каждого



члена семьи». Генеральный директор HP Inc. в России Павел Анохин отмечает три ключевых события на рынке: резкий рост спроса на ПК, востребованность облачных технологий и переход коммуникации в онлайн, а также повышение спроса на устройства печати. Во-первых, многие люди стали как никогда прежде ценить ПК как универсальный инструмент для работы, учебы, отдыха и т. д. Как говорит г-н Анохин, в России вырос средний чек на покупку ноутбука, так как пользователям сегодня нужны более мощные процессоры, качественные видеокамеры и удобный форм-фактор устройства. Во-вторых, благодаря замене традиционных стационарных ПК на легкие ноутбуки с доступом к облачным хранилищам корпоративная система стала более гибкой. Такая концепция распределенного офиса будет активно развиваться в ближайшие годы, оставляя привычные офисные стереотипы в докоронавирусной эпохе, считает г-н Анохин. В-третьих, произошла предсказуемая трансформация рынка печати: растущий спрос на домашние МФУ на фоне снижения продаж офисных принтеров. Наталья Панфилова, директор по стратегическому развитию и маркетингу Alcatel-Lucent Enterprise в России и СНГ: «Для нас – это уход с рынка телефонии компании Panasonic, что дает нам возможности для расширения бизнеса». Игорь Потоцкий («Ланит – Би Пи Эм»): «Одним из знаковых событий года стал запуск программы технологической трансформации ВТБ. Основной софт в банке теперь разрабатывается в собственной микросервисной архитектуре». Генеральный директор «Ланит – Би Пи Эм» Игорь Потоцкий отмечает, что в 2020 году его компания начала в ВТБ реализацию масштабного проекта по автоматизации кредитования СМБ на базе Java- и Open-Source-технологий. Среди других важных событий он называет ребрендинг Сбербанка в «Сбер», а также официальное заявление последнего, что его ИТ-ландшафт на пути к

трансформации в ИТ-компанию. Дмитрий Пенязь (HPE): «Наглядная помощь технологий – в преодолении ситуации с пандемией коронавируса». Директор департамента инфраструктурных решений Hewlett Packard Enterprise в России Дмитрий Пенязь убежден, что все испытания, пройденные в 2020 году, сделали цифровую трансформацию одной из самых важных стратегических задач для предприятий любого размера. **Александр Семёнов** («КОРУС Консалтинг»): «Назначение Михаила Мишустина на должность премьер-министра. Эффект уже ощутим». **Председатель совета директоров ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семёнов** считает, что приход Мишустина на позицию премьер-министра сказался на скорости всех процессов и понимании роли ИТ на государственном уровне. Сергей Колодей («Сигма»): «Импортозамещение становится реальностью». Генеральный директор компании «Сигма» Сергей Колодей называет знаковым явлением для энергетики отсутствие в 2020 году стартов новых крупных ИТ-проектов по внедрению бизнес-приложений западных вендоров – в отличие от российских. Георгий Мегрелишвили («СБКлауд»): «Новый этап реализации идеи гособлака: закупки ИТ-услуг для его реализации Минцифры решило провести в форме аукциона, а не у единственного поставщика». Исполнительный директор «СБКлауд» Георгий Мегрелишвили считает, что решение Минцифры можно рассматривать как признание компетенций рыночных игроков, чей опыт основывается на реальных проектах, а разработки уже прошли апробацию у заказчиков, в том числе в госструктурах и крупных корпорациях. В целом этот год показал неизбежность тотальной цифровой трансформации – эта идея звучит уже на самом высоком государственном уровне. И она реализуется, считает г-н Мегрелишвили.

Ставки на будущее

На что участникам ИТ-рынка стоит делать ставку в следующем году? Как расставлять акценты при определении стратегии развития бизнеса и на какие технологии обратить внимание? Алексей Мельников («Марвел-Дистрибуция»): «Ставку стоит делать не на технологии, а на людей. Каждый руководитель, заботящийся о росте бизнеса, должен стать буквально инженером человеческих душ». Алексей Мельников («Марвел-Дистрибуция») убежден, что если ты развиваешь команду, умеешь переубедить несогласных, завоевать преданность нелояльных, то сможешь адаптироваться к любым сюрпризам. Наталья Соболева (OCS Distribution): «Цифровизация – непростой процесс, она очень плотно связана с развитием весьма сложных и нетривиальных технологий». Наталья Соболева (OCS Distribution) говорит, что удаленная работа и повышение мобильности приводят к радикальному изменению в технологиях ИБ, поэтому всё, что касается защиты от киберугроз, будет серьезно развиваться в ближайшие годы. Второй тренд – технологии, связанные с применением ИИ, а также замена человеческого труда роботами (например, технологии RPA, а также алгоритмы распознавания естественного языка NLP/NLA). «Чтобы успешно внедрять решения с использованием ИИ, компаниям придется работать с качеством данных, вкладываться в так называемые Data Management и Data Governance, так как без большого объема чистых и размеченных данных ИИ не живет», – заключает г-жа Соболева. Павел Анохин (HP Inc.): «Первое – проявить гибкость. Второе – обеспечить безопасность корпоративных систем, которые стали особенно уязвимы для злоумышленников». Павел Анохин (HP Inc.) называет кибербезопасность фундаментом успешного

функционирования бизнеса сегодня. Внедрение новых инструментов для удаленной работы, проведение онлайн-мероприятий и развитие облачной инфраструктуры окажутся бесполезными, если после подключения сотрудника к общественной Wi-Fi сети конфиденциальные данные компании окажутся в открытом доступе. Причем на сегмент СМБ приходится 45% суммарного количества атак. «И последствия могут оказаться существеннее, чем прямые финансовые потери», – резюмирует г-н Анохин. Виктория Бухар («Ланит-Интеграция»): «Мы прогнозируем дальнейший рост рынка облачных решений до 60% в год. Тема ИБ по очевидным причинам также останется востребованной». Коммерческий директор компании «Ланит-Интеграция» Виктория Бухар полагает, что рынок коммуникационных технологий может, наоборот, замедлиться, так как большинство игроков в 2020 году уже встроили их в свои бизнес-процессы. В целом ожидается плавная миграция компаний на более гибкую бизнес-архитектуру – композитную, когда бизнес рассматривают как отдельные функции и автоматизируют каждую из них на современном решении в комфортном режиме. Сергей Матусевич (Artezio): «Дефицит ИТ-специалистов в России настолько огромный, что компаниям приходится инвестировать средства в собственные программы по обучению и подготовке». Директор по развитию веб-технологий Artezio Сергей Матусевич уверен, что, даже если завтра государство возьмет на себя расходы по подготовке специалистов, качество их знаний вряд ли будет отвечать требованиям рынка. Образование в нашей стране не имеет фокуса на практические запросы рынка. Де-факто специалиста нужно доучивать либо после выпуска, либо привлекать к работе в период обучения. Дмитрий Пенязь (HPE): «Ставки и приоритеты зависят от сегмента, в котором работает ИТ-компания, и ее положения на рынке». Дмитрий Пенязь (HPE) выделяет

семь технологических тенденций, которые учитывают при формировании стратегии развития любого бизнеса. Это: гибридность ИТ и поиск оптимального баланса между классической и облачной моделями; рост доли вычислений за пределами классического ЦОДа (так называемый гиперподключенный мир); данные как сила притяжения; чрезвычайный рост возможностей ИИ; оптимизация ИТ-решений под конкретные типы нагрузок; рост разработки приложений для контейнерных окружений; усиление коммунальной модели потребления «ИТ как услуга». Игорь Потоцкий («Ланит – Би Пи Эм»): «В перспективе вся организация должна быть оцифрована. Поэтому еще одним трендом ближайшего будущего станет движение к созданию цифровых двойников компаний». Игорь Потоцкий («Ланит – Би Пи Эм») напоминает, что в прошлом году Gartner обозначила DPA (Digital Process Automation – цифровизация процессов) в качестве мирового тренда. Но до России он даже с учетом локдауна только добирается и в ближайшие годы мы увидим его ускорение, считает он. Цифровизация процессов — уже не просто снижение затрат и повышение эффективности бизнеса, это обязательная составляющая выживания компании в цифровом мире. **Александр Семёнов** (ГК «КОРУС Консалтинг»): «Нужно делать ставку на профессионализм. Технологии сегодня вторичны, постоянно появляется что-то новое, тренды сменяются». **Александр Семёнов** (ГК «КОРУС Консалтинг») уверен, что гораздо важнее решить задачу, найти для нее подходящий ИТ-инструмент и быстро внедрить его, адаптировав под корпоративную культуру. По его мнению, сейчас далеко не все умеют встраивать технологию в операционную работу, влиять на стратегию, процессы, мотивацию сотрудников. Антон Чехонин («Норбит»): «Даже те компании, у которых CRM уже работала, стали дорабатывать свои системы с акцентом на e-commerce и дистанционные

продажи». Генеральный директор «Норбит» Антон Чехонин говорит, что в его компании делают большую ставку на направление BPM (на следующий год запланировано значимое обновление собственной платформы NBT). Крупные компании выбирают BPM из-за возможности быстро автоматизировать различные процессы (CRM, SRM), избежав внедрения специализированных решений под каждую функциональную область. В период коронакризиса покупатели стали особенно требовательны к уровню сервиса. «Чтобы не потерять клиента, который невольно оказался дома, компании стали внедрять CRM», – резюмирует г-н Чехонин. Сергей Колодей («Сигма»): «В сфере энергосбыта стоит обратить внимание на мобильные технологии и платформы для удаленной работы». Сергей Колодей («Сигма») говорит, что компания «Сигма» сейчас активно развивает CRM-систему, интегрированную с биллингом, личным кабинетом потребителя, мобильным приложением и сайтом энергосбытовой компании, что позволит ей управлять в режиме онлайн не только обслуживанием клиентов, но и оперативной доставкой документов, проведением платежей и урегулированием дебиторской задолженности. Еще один тренд 2021 года – эффективное управление данными. Современные инструменты (например, Сигма.МДМ) помогают избежать накопления «цифрового мусора» и консолидировать данные в едином хранилище, поясняет г-н Колодей. Георгий Мегрелишвили («СБКлауд»): «На тактическом уровне нужно использовать все, что связано с обеспечением комплексных непрерывных бизнес-процессов и их контролем». Дмитрий Гусев («ИнфоТеКС»): «Есть и другое применение квантовых технологий — создание так называемого квантового компьютера. Россия в этом вопросе не лидер, но и не аутсайдер. На данный момент принято решение на уровне государства поддержать развитие квантовой

темы». Заместитель генерального директора компании «ИнфоТеКС» Дмитрий Гусев называет в числе общемировых трендов «Интернет вещей» (IoT), открывающий неограниченные возможности для разработчиков средств автоматизации. Но у этой медали есть и другая сторона — полное пренебрежение ИБ. В России все громче звучат призывы взять эту тему под контроль на государственном уровне. В том числе потому, что отдельное направление развития IoT – IIoT («промышленный Интернет вещей») — еще один мощный тренд. И тут ставки повышаются: уязвимости в системе крупного предприятия — потенциальная угроза прежде всего для жизни и здоровья граждан, не говоря уже об экономическом ущербе и прочих рисках. «Увы, классические подходы к обеспечению ИБ в данном случае тоже не работают, при этом защищать информацию необходимо. Изменить ситуацию может только переход на качественно новый уровень в разработке средств автоматизации, который приведет к тому, что элементы ИБ по умолчанию станут частью IIoT», — поясняет г-н Гусев.

Третий тренд, интерес к которому в России только зарождается, — развитие квантовых технологий. Благодаря достижениям науки в этой области появились новые возможности, их использование в технологии квантового распределения ключей (КРК) помогает решить одну из базовых криптографических задач — доверенную доставку криптографического ключа легитимным участникам информационного обмена.

Наталья Панфилова (ALE): «Переход к удаленному взаимодействию очевиден, даже если после окончания пандемии люди будут использовать удаленную модель в 50% своей деятельности. Это означает, что все решения по удаленному взаимодействию будут востребованы». Светлана Гацакова (ALP

Group): «Возникает парадоксальная ситуация: не развивать систему нельзя, не внедрять ее (если это новый заказчик) нельзя тем более. А делать это в привычном ритме, по заданным когда-то правилам, сегодня просто невозможно». Директор департамента корпоративных информационных систем ALP Group Светлана Гацакова считает, что поставщик специализированных комплексных ИТ-решений не должен жертвовать функциональными возможностями системы – заказчики этого не простят, особенно сегодня. Другое дело, что времени на развертывание дополнительных модулей в составе уже созданных ИТ-систем ни у кого нет. А значит, заказчики должны при принятии решения обращать внимание не только на базовый функционал, но и на новые инструменты, которые не потребуют долгой разработки, поскольку уже опробованы в собственном бизнесе самим интегратором, доказав свою эффективность. Многие профессиональные поставщики решений уже идут по этому пути, готовы делиться наработками и опытом, встраивая «внутренний» функционал в создаваемые ими ERP-системы и адаптируя его под нужды конкретных клиентов, поясняет г-жа Гацакова. *Источник: IT-News*