



04.06.2008

CIO Summit взял инициативу

версия для печати



Вчера, 3 июня, в Петербурге открылся съезд ИТ-директоров Северо-Западного региона (CIO Summit St. Petersburg) – второе тематическое событие после завершившегося похожего мероприятия. CIO Summit St. Petersburg - это мероприятие серии Russian CIO Summit, в рамках которой организуются встречи руководителей ИТ-подразделений организаций крупного и среднего бизнеса с представителями ведущих ИТ-компаний. Петербургское мероприятие продлится по 4 июня включительно. Организатором конференции выступила компания «Форт-Росс». Заявку на участие подало более 100 делегатов. В первый день мероприятия участники представили свои продукты и решения в таких сферах, как безопасность, документооборот, ERP-системы, услуги связи и др. В рамках первого дня съезда прошли пленарные заседания, мастер-классы для CIO, организованные Высшей школой экономики, панельные дискуссии и круглые столы. Параллельно с мероприятием компании участвовали в выставке, проходящей в рамках съезда, где вендоры представили продукты и разработки.

Мероприятие открылось объединенным заседанием оргкомитетов двух конференций: начинающейся CIO Summit St. Petersburg и завершающейся Software Development Summit 2008 – последнее, напомним, стартовало 2 июня (см. новость от 3 июня 2008 г.). По замыслу организаторов, такое «наложение» двух мероприятий благоприятно скажется на результатах двух съездов. Заседание открылось с презентации корпоративных решений компании Larga – спонсора конференции, которую представил ее коммерческий директор Сергей Данилевский. Также с приветственной речью выступил начальник отдела информационных технологий Северо-Западного филиала компании «Ростелеком» Владимир Павлик.



Основатель и президент Value Leadership Group Питер Шумейкер

В первом блоке заседаний основным докладом стало выступление ключевого гостя конференции – основателя и президента Value Leadership Group Питера Шумейкера. Тема доклада была обозначена как «Новая конкурентная парадигма на европейском рынке ИТ-услуг. Кто побеждает и выводы для российских компаний». Г-н Шумейкер начал свое, надо признать, достаточно длительное выступление с того общеизвестного факта, что мир ИТ меняется, и меняется зачастую в неожиданную сторону. Еще недавно никто и не мог предположить, что

лидерами ИТ-рынка станут индийские компании, которые стремительно набрали и продолжают набирать вес и значимость на мировой арене. Питер Шумейкер привел данные, которые подтверждают эту тенденцию. По статистике, в 2007 году только две крупные индийские компании заработали \$2,4 млрд – это в несколько раз больше, чем весь рынок ИТ Европы. Данные 2008 года говорят о том, что треть глобальных доходов опять же приходится на индийский рынок – на сегодняшний день это \$5,3 млрд. Гость конференции рассказал о компаниях, которые еще несколько лет назад были в низших эшелонах, а сегодня поглощают компании, которые в 10 раз больше их самих. Активность небольших организаций мотивирована необходимостью выживания на рынке, к чему г-н Шумейкер призвал российских коллег.

При этом российским ИТ-директорам были предложены неожиданные прогнозы по рынку и стратегии по эффективному развитию. Например, по заверению президента компании **Value Leadership Group**, новые возможности возникают при реорганизации бизнеса. И вновь в качестве примера были приведены индийские компании, которые имеют много общего с российскими. Успех ИТ-индустрии Индии, по мнению Питера Шумейкера, обусловлен постоянным мониторингом рынка. Но, несмотря на ускоренную экспансию со стороны Индии, г-н Шумейкер призвал российские ИТ-компании занимать пока еще существующие ниши. По его словам, сегодня западным компаниям не всегда интересно работать с индийскими разработчиками, и здесь Россия может предложить свои услуги, в связи с чем докладчик выдвинул некоторые варианты стратегий развития. Первый – для мелких компаний, которые могут удержать свою нишу и придерживаться выработанной стратегии, но при этом ориентироваться на западноевропейские модели ведения бизнеса. Второй – индийская модель, по которой следует пытаться фиксировать цены и отходить от разработки приложений в сторону кодирования.

После выступления ключевого спикера было задано много вопросов. В частности, аудиторию волновало, на какой рынок необходимо выводить российские компании, на что ответ был следующим: «Я считаю, что у России очень много возможностей, например, вы имеете возможность фокусироваться на дешевой рабочей силе и при этом искать новые точки и пути решения задач. В вашей стране первостепенной необходимостью является вложение капитала в ИТ-индустрию и развитие мелких компаний, привлечение венчурного капитала – тогда вы сможете стать полноценными конкурентами на мировом рынке».

Продолжил пленарное заседание генеральный директор Exigen Services и основатель Genesys Алек Милославский, который выступил с докладом о прогнозах развития индустрии разработки ПО до 2020 года. В начале своего выступления Алек Милославский дал определения некоторым понятиям, которыми оперировали на протяжении всего саммита специалисты, он обозначил, что имеет в виду под терминами «предприятие», «покупатель», «ИТ-услуги» и т.д. Докладчик рассказал о своих представлениях развития ИТ-бизнеса и о необходимых путях решения существующих проблем. Сегодня в России 70 % существующих проектов обречены на провал из-за неправильной модели построения отношений покупателя и продавца ПО. Это самый высокий показатель на рынке, но несмотря на это ИТ-сообщество страны продолжает развиваться и удерживать свои позиции на рынке. Г-н Милославский посетовал на отсутствие технологий - мало кто ведет расчеты доходов от инвестиций, в сознании нет четкой связи между бюджетом компании и желаемым результатом. Отсутствие корреляции между покупателем и поставщиком ведет к неразделенным рискам - в этом случае докладчик предложил модель, которая работает в его компании, – финансовая ответственность двух сторон. В таком случае выгоды и провалы проектов будут судиться по одной системе. Также неоднократно говорилось о нехватке квалифицированных кадров. Отметим, что компания Exigen Services продвигает свои образовательные инициативы в ведущих петербургских вузах, осуществляющих подготовку ИТ-специалистов (см. новость от 7 апреля 2008 г.).



Генеральный директор Exigen Services Алек Милославский

Одним из ключевых блоков первого рабочего дня стала панельная дискуссия, название которой - «Старое и новое – эволюция ИТ-систем в компании». Затрагиваемые вопросы данной части саммита – пути развития информационных систем в компаниях, существуют ли их закономерности. Первым выступил генеральный директор компании «1С-Битрикс» Сергей Рыжиков. Спикер рассказал о технологических решениях для дилерских сетей, об использовании веб-ресурсов по арендной модели. Г-н Рыжиков предложил варианты применения SaaS-технологий (аренда ПО) в создании, применении, развитии и поддержке партнерских сайтов, быстрое развертывание большого количества интернет-витрин, работу по модели партнерства.

В рамках этой встречи был представлен доклад директора по информационным технологиям компании «СоюзБалтКомплект» Алексея Васильева. Участник мероприятия пытался определить значимость самописных ERP-систем и продуктов от известных производителей. В докладе автор предпринял попытку взглянуть на ИСУП с точки зрения принципа настройки, последующей поддержки, расширяемости модернизации.

Вторая панельная дискуссия первого дня саммита завершила мероприятие. Здесь обсуждались роли информационных технологий в процессе быстрого развития компаний, когда ИТ помогают росту компании, а когда его сдерживают. В выступлении специалиста департамента развития и внедрения информационных технологий компании «R-про Консалтинг» был рассмотрен опыт проекта совершенствования информационных систем компании «Альфа Транс Логистик».

В рамках данной панельной дискуссии руководитель отдела системной интеграции компании «Тринити» Сергей Селезнев рассказал, как организовать непрерывный доступ к важной для бизнеса информации, если инфраструктура уже построена, а приложения внедрены. «Лишь в единичных случаях происходит единовременная покупка и внедрение новой ИТ-инфраструктуры, абсолютно заменяющей собой предыдущую. Следствием поэтапного наращивания возможностей информационных систем является гетерогенная инфраструктура. С другой стороны, стандартные средства резервного копирования зачастую не обеспечивают надлежащую скорость восстановления информации в случае сбоя системы», - отметил г-н Селезнев.

В ходе саммита Алек Милославский отметил, что подобные мероприятия помогают собрать воедино все резервы ИТ-индустрии России. «Такая критическая масса людей позволяет аккумулировать все возможности и знания, приобретенные за прошедший год, найти массу точек соприкосновения и просто пообщаться, завести новые полезные знакомства. В 2006 году я приезжал на CIO White Nights и не пожалел, поэтому решил принять участие в сегодняшнем саммите. Могу сказать с уверенностью, что CIO Summit St. Petersburg пойдет лишь на пользу ИТ-индустрии».

По словам генерального директора компании IBA Group Михаила Степанова, состояние российского рынка ИТ неуклонно растет. Уровень компаний ИТ-разработчиков СНГ, России и Европы сейчас вполне конкурентоспособен на мировом рынке. Такие встречи, по мнению г-на Степанова, должны помогать и дальше развивать ИТ-рынок.

Напомним, что вчера же в Петербурге завершился CIO Congress «Белые ночи». Организатором конференции выступила компания Event house. Около 200 ИТ-директоров участвовало в обсуждении вопросов практики использования ИТ на российских предприятиях, ИТ-менеджмента и систем управления персоналом. Во второй день конференции обсуждались проблемы ИТ-стандартов, виды метрик, а также подготовки ИТ-кадров. Особенностью данного мероприятия является то, что вместе с SPb CIO Club в конференции участвуют CIO-клубы из Ижевска, Нижнего Новгорода, Москвы и др. (см., например, новость от 3 июня 2008 г.).

Автор: Анастасия Худаш (info@spbit.ru)

Copyright spbIT. Все права защищены