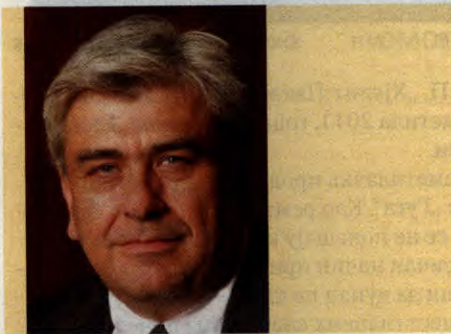


ИНФОРМАТИКА ПОСТМОДЕРНА

И баш као у постмодернистичкој архитектури, и у пословању постмодерне – сада скоро све пролази. Данас корисници желе да утичу на функционисање вашег пословања. Главни задатак је ангажовати ваше клијенте у свету у којем просечна компанија траје само десет година. Сваки додати поен задовољства купаца додаје по једну годину живота вашој компанији



ПРОФ. ДР ПЕТАР КОЧОВИЋ

Година 1991. Замислите на тренутак да седите у својој канцеларији. Гледате око себе, нико не користи лични рачунар (PC). Нико нема ни таблетни, нико не игра игрицу Angry Birds. Нико не шапуће у мобилни телефон. Секретарица иде да пошаље факс!

А данас? Имамо:

- ▶ 800 милиона паметних телефона у свету;
- ▶ 1.5 милијарди PC рачунара;
- ▶ 2 милијарде људи на Интернету;
- ▶ 3.5 милијарди мобилних телефона;
- ▶ 5 милијарди уређаја прикључених на Интернет;
- ▶ 87 милијарди претрага на „Гуглу“ сваког месеца;
- ▶ По Интернету кола 28 ексабајта података;
- ▶ 350 ексабајта података смештено је на дисковима.

Сведоци смо огромних промена у претходних 20 година! Да ли смо спремни за следећих пет? Нова ера је пред нама! То је ера: нових реалности, нових правила и нових могућности.

Ово је доба масовне сарадње предвођене конзумеризацијом ИТ технологија (аутор није могао да у српском језику пронађе бољи превод у једној речи).

ИТ потрошња расте

Живимо у новом свету у коме рачунари коначно почињу да раде на начин на који се људи понашају. Живимо у свету где су технолошки утицаји на друштво опипљиви и моћни. Технологије и феномени као што су: „Твитер“, „Фејсбук“, „Ушахиди“, паметни телефони и „Јутјуб“ помогли су да се запали Блиски исток 2011. године, устанак „арапско пролеће“. Захваљујући технологији стизали су извештаји са територија захваћених

цунамијем и о ванредном стању. Помогли су у организовању масовних активности широм света. Током 2011. друштвени медији су подстакли немире у Великој Британији путем друштвених мрежа и мобилних услуга. Неки ово називају анти-друштвено умрежавање.

Нова ера моћи ствара револуцију. Такође, покреће економију. Године 2011. свака од 350 организација је уложила преко 700 милиона евра годишње у ИТ. Зашто?

Зато што је то јако важно за њихово пословање. Информатичка технологија је примарни покретач пословног раста. Две

СРБ Линкуј као што говориш!



Како звучи Ваша интернет адреса на ћирилицы?

happyface.rs



хаппшћљаце.срб

Ако не желите да Ваша интернет адреса звучи овако, на време региструјте адекватан .RS домен и обезбедите жељену ћириличку адресу са .СРБ доменом.*

hepifejs.rs



хепифејс.срб

.СРБ је једини интернет домен на свету који омогућава да се адресе сајтова пишу онако како се и изговарају.

Сазнајте више одласком на **њњњ.срб**



* До 27. јула само корисници .RS домена могу да региструју .СРБ домене.

трећине генералних директора верује да ће ИТ дати већи допринос у индустрији наредних десет година него у било којој претходној деценији. ИТ организација није и не сме да буде пасивни посматрач света у коме живи. Данас ИТ професионалци преобликују начин на који светска политика ради и начин на који се глобална економија развија.

Ново доба доноси са собом хитне и изузетне моћи као што су: облак, друштвено умрежавање, мобилност и експлозија информација.

Ове снаге су иновативне и реметилачке. Посматрано збирно, оне ће извршити револуцију пословања и друштва. Ова веза се дефинише годинама рачунарства које следе. Да бисмо разумели промене које ће доћи, морамо да респектујемо сваку од снага.

Облак, друштвене мреже, информације и мобилност – комбиновани заједно дају нове везе. При томе ће центри са подацима уступити податке облаку. Мобилни уређаји постају прозори у личне облаке. Персонални рачунари ће постати масовни у колаборативном рачунарству. Верујемо да ће утицај тих снага учинити архитектуре из последњих двадесет година застарелим. Заједно они убрзавају – и возе нас како би створили постмодернистичко пословање, наглашавајући једноставност и снагу креативне деструкције. Као и код већине промена, постоји ризик.

Провајдери постмодернистичких услуга у облаку трпели су од самог појављивања у јавности. Ово укључује произвођаче као што су: „Амазон“, „Гугл“, „Мајкрософт“ и „Сејлесфорском“.

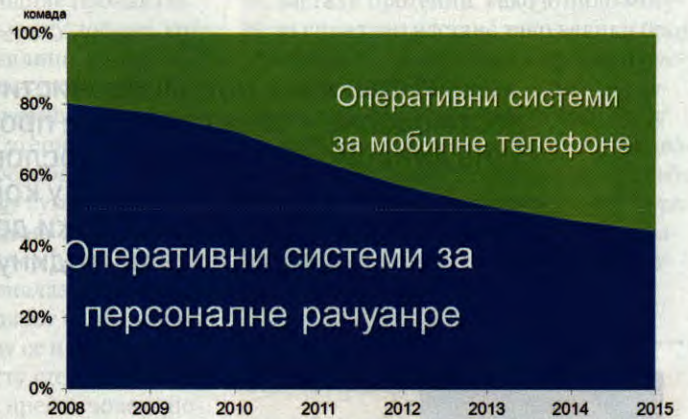
Шест мегапровајдера

Прогнозе за ИТ потрошњу у предузећима у свету показују стабилну стопу раста од око четири одсто годишње до 2015. Прогнозе су направљене под претпоставком наставка глобалне економске неизвесности и у најбољем случају успореног раста – посебно у САД, Јапану и Западној Европи. Други талас рецесије је на прагу, закуцао је на врата.

Криза ће понудити, само једном у животу, прилику за велики скок, док су конкуренти парализовани. Извршни директори у тим организацијама морају да повећају буџете одмах. Најтеже погођене организације су већ ослабљене рецесијом из 2009. Њих ће у 2012. економска криза одвести на ивицу пропасти. За многе информатичке извршне директоре знат-

но смањење трошкова неће бити довољно. Они морају да реструктурирају буџете како би преживели – нови буџети сада су радикално мањи.

Без обзира на раст тржишта, шест стратешких мегапровајдера ће наставити да шире своје вертикално интегрисане технологије и услуге кроз аквизицију. Они ће се суочити значајно са изазовима интеграције која ће остати изложена реметилачким иноваторима. Стратешки мега добављачи су: ИБМ, „Мај-



крософт“, „Оракл“, САП, „Хјулит-Пакард“ и „Циско“. Ова слика се практично пореметила 2011. године, појавом „Епла“ и „Гугла“ на професионалној сцени.

Ту су и два високореметилачка продаваца који мењају начин испоруке: „Епл“ и „Гугл“. Као реметиоци, они ће дејствовати неочекивано, јер се не понашају као остали продавци. Није им потребан класичан начин присуства на тржишту. Само желе да буду сигурни да купац не каже – не!

Примећено је да је шест главних снабдевача почело да се понаша другачије. Немојте се изненадити када почну директно да продају пословним јединицама и крајњим корисницима (као што су маркетиншка одељења у компанијама), уместо да набавка ИТ опреме иде преко ИТ одељења. Процена је да ће до 2014. ИТ директори изгубити ефективну контролу над 25 посто своје организације у области ИТ потрошње.

Шта је порука пословања постмодерне?

Постмодернистичко пословање потпуно реafirмише постојеће стање у пословању и обухвата драматично дубље од-

носе са својим купцима, добављачима и партнерима. И баш као у постмодернистичкој архитектури и у пословању постмодерне – сада скоро све пролази. Данас корисници желе да утичу на функционисање нашег пословања, тако да морате да редефинишете начин на који већина процеса функционише искључиво на основу укључивања купаца у њих. Зато морате да снимите интересовање купаца чији је распон пажње краћи, преко процедуре која се назива интимизација са купцима.

Главни задатак је ангажовати ваше клијенте у свету у којем просечна компанија траје само десет година. Сваки додат поен задовољства купаца додаје по једну годину живота пословању ваше компаније – још једну годину да одушевите људе. ●



Живимо у свету где су технолошки утицаји на друштво опипљиви и моћни