

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

«Арсенал+»

Компания «Арсенал+», имеющая статус регионального системного интегратора, сообщила о завершении проекта по созданию цифровой библиотеки в рамках Тюменской областной научной библиотеки (ТОНБ) им. Д. И. Менделеева и вновь созданного Тюменского филиала Президентской библиотеки им. Б. Н. Ельцина (ход внедрения курировал лично управляющий делами президента России). Работы начались в конце 2008 года. Предстояло внедрить 23 подсистемы: систему единого каталога, электронную почту, сеть передачи данных, систему мониторинга, систему безопасности, монтажные конструктивы, кабельную систему и т. д. Причем их необходимо было спланировать с учетом как взаимной интеграции, так и интеграции со смежными системами (электропитание, кондиционирование, безопасность и др.), которыми занимались другие организации. На втором этапе проекта осуществлено построение IT-инфраструктуры в соответствии с разработанными техническими заданиями и проектными решениями. Благодаря грамотной проектной документации, учитывающей все детали оперативной настройки систем, все работы проведены в сжатые сроки.

«АйТи», Юго-Западный банк Сбербанка России

Компания «АйТи» выполнила серию проектов по строительству кабельной инфраструктуры в десяти внутренних структурных подразделениях отделений Юго-Западного банка Сбербанка России. В общей сложности было установлено более 1600 портов «АйТи-СКС». В СКС всех зданий отделений банка включены подсистема рабочего места, горизонтальная распределительная подсистема, подсистема внутренних магистралей и центральный распределительный узел. В проекте в основном использовались «АйТи-СКС» 5-й категории, а при строительстве межкроссовых и магистральных линий — 6-й категории.

«АРМЭКС» и «РЖД»

Компания «АРМЭКС» выиграла тендер на осуществление технической эксплуатации административного здания ОАО «РЖД». Объект расположен в Москве (Новорогожская ул., 29) и представляет собой 15-этажное офисное строение общей площадью 13 000 м², оснащенное современным инженерно-техническим оборудованием с единой системой диспетчеризации и телекоммуникационной инфраструктурой. В результате победы в открытом конкурсе специалисты «АРМЭКС» будут осуществлять техническую эксплуатацию всех инженерных систем здания, модернизацию и ремонт оборудования, а также услуги по уборке помещений и прилегающих территорий, обеспечат работу фитнес-центра и автомойки.

IBM и ОАО «Татнефть»

IBM и ОАО «Татнефть» построили универсальную корпоративную платформу для интеграции всех информационных систем нефтегазового комплекса заказчика. Интеграционная корпоративная платформа создана на базе технологий IBM WebSphere по построению сервисно-ориентированной архитектуры.

Интеграция

Истекающий последними ноябрьскими дождями год оказался крайне сложным для бизнеса системных интеграторов. Нельзя сказать, что им приходится бороться за выживание, но и фривольной жизни в условиях опережающих темпов роста IT-рынка как будто никогда не было: она закончилась сразу, как только финансовый кризис вынудил корпоративных заказчиков затянуть пояса потуже. Информационные технологии попали «под раздачу» в числе первых статей, подлежащих сокращению бюджета. Кредиты иссякли, денег в стране стало меньше, и конкуренция между поставщиками IT-услуг обострилась до предела. В борьбе за клиента интеграторы вынуждены вертеться так, словно они отплясывают под зажигательные ритмы афроамериканского фанка.

За первую половину 2009 года объем IT-рынка в целом по России, по оценкам аналитиков, снизился по меньшей мере на 30%. Наибольшие потери понесли все сегменты IT-оборудования. По мнению аналитиков Gartner, индустрию настольных ПК ожидает самый сильный спад за всю историю: прогноз сокращения продаж по итогам текущего года зафиксировался на отметке 32%. Оно и понятно: в кризис бизнесу не до жиру, быть бы живу, поэтому вместо того, чтобы скупать новые многообещающие «железки», многие компании предпочитают максимально эффективно использовать то, что уже имеется в хозяйстве. По словам очевидцев, аналогичная тенденция наблюдалась и после дефолта в 1998 году, поставившего экономику страны с ног на голову.

Финансы поют романсы

Одной из главных общеотраслевых проблем в эпоху кризиса стало сокращение государственного бюджета. По словам **Николая Рыжова**, генерального директора компании «Открытые Технологии», это повлекло за собой критическое снижение финансирования многих отраслей и, как следствие, сокращение количества и масштабов IT-проектов. В условиях обострения борьбы за каждый заказ интеграторы вынуждены всякий раз демонстрировать свои конкурентные преимущества. Победить в такой гонке под силу лишь компаниям, имеющим четкую, нацеленную на коммерческий успех стратегию, а также людей, готовых воплотить эту стратегию в жизнь.

К общегосударственным проблемам **Николай Рыжов** относит и дефицит кредитных ресурсов, без которых рост экономики в условиях кризиса фактически приостановился. «В то время как в развитых странах кредитная ставка порядка 5–6% годовых, в России эта цифра в четыре раза выше», — сетует глава «Открытых Технологий». Без кредитования развитие бизнеса подчас невозможно: нет денег — нет инвестиций в инновации.

«Заказчики стали очень осторожны в отношении затрат CAPEX, что неизменно сказывается как на количестве, так и качестве реализации масштабных интеграционных проектов», — вторит коллеге директор департамента «Инжиниринговый центр» компании «Техносерв» **Алексей Пилипчук**. По его словам, раньше неотъемлемой частью проекта было существенное обновление инфраструктуры. За последний год все изменилось: налицо тяготение заказчиков к проектам, направленным прежде всего на оптимизацию существующих IT-систем с целью сокращения операционных расходов. «Но некоторые заказчики принципиально не вкладываются в услуги и сервисы, приобретая только IT-оборудование и тем самым подчеркивая, что они не тратят средства на что-либо нематериальное. На мой взгляд, это очень странная позиция», — искренне удивляется **Алексей Забродин**, технический директор компании INLINE Technologies.

Интеграторам приходится перестраивать свои бизнес-процессы под новую реальность, с одной стороны, адаптируясь под запросы рынка, с другой — сохраняя уже накопленные компетенции и пытаясь применить их на все новых проектах. «Обострение конкуренции привело к необоснованному демпингу со стороны некоторых участников рынка: ради получения сомнительных прибылей они ведут себя некорректно, подвергая клиентов большому риску», — констатирует **Константин Усаковский**, руководитель отдела по работе с финансовыми структурами компании «АйТи».

Отсутствие нормальных условий кредитования больше всего ударило по малому бизнесу, традиционно ограниченному в ресурсах. К IT-направлениям, которые пострадали в секторе SMB больше всего, Константин Усаковский относит лицензирование и внедрение бизнес-приложений. При этом в целом наблюдается тенденция возврата SMB-клиентов к недорогим



Алексей Забродин,
технический директор
компании INLINE Technologies



Юлия Хиткова,
директор по маркетингу
компании «Энвижн Групп»

типовым решениям, пусть и не закрывающим все потребности клиентов, но зато позволяющим экономить средства.

По мнению **Юлии Хитковой**, директора по маркетингу компании «Энвижн Групп», единственным способом поддерживать взятый в прошлом году темп интенсивного развития интеграторского бизнеса является активное предложение рынку новых решений и вхождение в новые крупные

Производителям ПК

На первый взгляд рынок смартфонов представляется землей обетованной для производителей оборудования, все еще страдающих от экономического кризиса. Gartner и In-Stat в своих исследованиях предсказывают бурный рост этого рынка, что, казалось бы, открывает двери для новых участников.

Gartner прогнозирует подъем рынка смартфонов в 2009 году на 29% в натуральном выражении. По объемам поставок они уже в этом году должны превзойти ноутбуки. За весь 2009 год, согласно прогнозу, будет продано в общей сложности 180 млн таких устройств. А In-Stat предсказывает, что к 2014 году объем рынка смартфонов достигнет 412 млн единиц.

Продажи устройств с определенными характеристиками, такими как наличие сенсорного экрана, будут расти еще быстрее: за текущий год, по мнению In-Stat, они удвоятся. Еще одна функция, пользующаяся повышенным спросом, — встроенный акселерометр — позволяет смартфонам

не только определять свою ориентацию в пространстве, но и фиксировать колебания и удары. К 2014 году, по мнению In-Stat, акселерометрами будут оборудованы 350 млн, или примерно 85% всех проданных устройств.

IDC констатирует, что в третьем квартале рынок смартфонов, несмотря на кризис, вырос по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года на 4,2% — до 43,3 млн единиц. Аналитическая фирма отмечает, что Apple продала в этом квартале рекордное число своих смартфонов iPhone, но и Research In Motion, производитель популярного в США и Западной Европе устройства BlackBerry, увеличила свою долю мирового рынка. Между тем платформа Google Android с выходом нескольких новых моделей и версии Android OS 2.0 достигла «критической массы». «Практически всемирная доступность iPhone 3 G спровоцировала фанатов Apple на очередное обновление своих устройств, а сниженная цена этого смартфона делает его доступным для более широкого круга потребителей», — пишет IDC. — Хотя

на развивающихся рынках iPhone продается хуже, его появление в номенклатуре китайского оператора China Unicom в этом году может предвещать еще большие объемы поставок».

Déjà vu

Многообразие функций и мобильность делают смартфоны все более привлекательной компьютерной платформой. Gartner считает, что уже в 2009 году на них будет потрачено больше денег, чем на мобильные ПК. Потенциал роста тоже гигантский: если сейчас на долю смартфонов приходится 14% всех продаж мобильных устройств, то к 2012 году она составит 37%, утверждает Gartner. Эти цифры способны разогреть аппетит производителей ПК, особенно тех, которые еще не представлены на данном рынке.

Все компьютерные компании (исключая Apple) производят в общей сложности всего 1% смартфонов, поступающих на мировой рынок. Но рынок ПК сужается, и большинство производителей попытается выступить с собственной платформой этих гаджетов,

В стиле фанк

проекты. За прошедший год «Энвижн Груп» вывела на рынок несколько отраслевых вертикально-интегрированных решений, включая универсальную интеграционную платформу NaViGator, предназначенную для объединения разнородных инструментов мониторинга во всех режимах функционирования ситуационного центра независимо от архитектуры и целевого назначения объекта управления. Готова для тиражирования в регионы и информационная система обеспечения работы государственных организаций в режиме «одного окна». Ее внедрение позволит перевести процесс оказания государственных услуг на электронную основу, что станет важным шагом на пути построения «Электронного правительства». «Не стоит забывать и о сохранении и укреплении отношений со стратегически важными заказчиками», — напоминает Юлия Хитькова.

Территория спроса

В докризисный период локомотивами внедрения информационных технологий и чуть ли не главными источниками доходов для большинства системных интеграторов были финансовый и телекоммуникационный секторы. Их представители, традиционно наиболее восприимчивые ко всему новому, никогда не жалели средств на совершенствование ИТ-составляющей бизнеса. Сложная экономическая ситуация подействовала на них по-разному. Если банкиры оказались фактически на дне, придавленные гигантским пластом финансовых проблем, то связисты, напротив, вышли из воды практически сухими и сегодня являют собой островок благополучия в бурных водах общепромышленного кризисного потока.

«С точки зрения системной интеграции в финансовом секторе сложилась довольно печальная ситуация: многие банки находятся на грани выживания и даже не помышляют о развитии ИТ», — отметил Николай Рыжов («Открытые Технологии»). По его словам, новые проекты в этой отрасли в большинстве случаев сводятся к поддержанию существующей ИТ-инфраструктуры при помощи аутсорсеров, а также внедрению решений, позволяющих снизить совокупную стоимость владения ИТ-инфраструктурой в краткосрочной перспективе. К последним, в частности, относится виртуализация вычислительных мощностей и систем хранения данных. «Не менее актуальны для банкиров ИТ-проекты по интеграции дочерних структур, в том числе

связанные с оптимизацией использования ИТ-систем в рамках крупных холдинговых структур», — добавляет Геннадий Медведев, директор департамента маркетинга компании «АМТ-ГРУП».

А вот по мнению Алексея Забродина (INLINE Technologies), нет худа без добра. Оптимизируя затраты на эксплуатацию ИТ-инфраструктуры, банки пересматривают сервисные ИТ-услуги, активнее переключая непрофильные для них задачи на плечи партнеров-аутсорсеров. Финансовый сектор также демонстрирует рост интереса к развитым средствам мониторинга и управления затратами на обслуживание. Наконец, многие банки стали активнее интересоваться вопросами информационной безопасности, что, правда, никак не связано с кризисом, а скорее обусловлено новыми требованиями законодательства к защите персональных данных.

Безусловно, в целом инвестиции финансового сектора в ИТ по сравнению с прошлым годом заметно снизились. «Однако, учитывая, что для функционирования основного бизнеса финансовых компаний информационные технологии играют если не главную, то одну из важнейших ролей, рост спроса на услуги интеграторов в этом секторе не заставит себя долго ждать», — убежден Константин Усаковский («АйТи»).

Что же касается телекоммуникационной отрасли, то ее представители, можно сказать, отделались легким испугом. Спрос на услуги связи не только не снизился, а напротив, возрос, поскольку оперативный доступ к информации — залог успеха антикризисной стратегии бизнеса. По словам Юлии Хитьковой («Энвижн Груп»), практически все крупные операторы связи подтвердили объем запланированных на текущий год инвестиций в ИТ-проекты.

С недавних пор рынок связи в России развивается в условиях жесткой конкуренции, и если операторы перестанут планомерно инвестировать в развитие инфраструктуры и бизнес-процессов, благодаря которым создается прибыль, они рискуют в одно мгновение утратить завоеванные позиции. Год «инвестиционного голода» отбросит любого из них далеко назад, а возвращение утраченного может стоить гораздо больше, чем мнимая экономия на инвестициях. «Уже сегодня по объему заключенных нами контрактов видно, что объем инвестиций на телеком-рынке в 2009 году сохранится на прежнем уровне», — подчеркивает Юлия Хитькова.

В последнее время в кругу интеграторов нередко звучит мнение, что инфраструктура операторов связи в целом уже отстроена и связистам требуются лишь услуги для ее поддержки и модернизации. Однако, отталкиваясь от опыта «Энвижн Групп», Юлия Хитькова спешит развеять это заблуждение. Существует масса клиентов, говорит она, которым необходимо продолжать строительство базовой инфраструктуры. В качестве примера г-жа Хитькова приводит потребность операторов сотовой связи в создании мощной MPLS-архитектуры уровня Tier I. Не менее активно связисты инвестируют в строительство центров обработки данных, так как стремительный рост объемов контента и развитие новых мультимедийных услуг требуют существенного увеличения вычислительных ресурсов, обслуживающих сети связи.

В заключение мнение Алексея Забродина (INLINE Technologies) об интеграции: «Системная интеграция по своей природе чрезвычайно сложный и многогранный бизнес. Классический интегратор всегда находится на стыке технологий и решений множества производителей, создает и обеспечивает их хитроумные переплетения, причем с разной, зачастую глубокой степенью своего участия. При этом механизмы управления и производства у интеграторов чрезвычайно сложны. Мы вынуждены заниматься самой разной деятельностью: обеспечением взаимодействия с поставщиками, логистикой и складским учетом, проектной и продуктовой деятельностью, управлением компетенциями, лицензированием, сертификацией, обеспечением гарантийных и сервисных обязательств по поддержке своих продуктов, прогнозированием, планированием и многими другими задачами. В таком бизнесе трудностей всегда хватает, однако, на мой взгляд, в условиях стагнации экономики и уменьшения ИТ-рынка новых проблем у системных интеграторов не появилось — просто обострились старые. Все, что было не в порядке, сегодня всплывает на поверхность: кто-то не диверсифицировал в свое время клиентскую базу и попал в зависимость от колебаний в отрасли своих заказчиков, а кто-то, неся на плечах тяжелое бремя высокой себестоимости, утратил конкурентоспособность. В этих условиях выживет не самый сильный, ловкий или красивый, а тот, кто умеет приспосабливаться к любой ситуации. Нужно научиться быть самым сильным,



Николай Рыжов,
генеральный директор
компании «Открытые Технологии»



Геннадий Медведев,
директор департамента маркетинга
компании «АМТ-ГРУП»

самым ловким или самым красивым тогда, когда это необходимо. А в достижении этой цели важнейшую роль играет проработка внутренних процессов, их взаимная слаженность и автоматизация. В общем, все то, в чем сами системные интеграторы каждый день убеждают своих заказчиков».

Алексей Комов

угрожает бум смартфонов

прогнозирует главный аналитик Gartner Роберта Коцца (Roberta Cozza). Однако на этом поприще их могут ожидать неприятные сюрпризы: поведение потребителей и циклы жизни продуктов на рынке смартфонов существенно отличаются от того, к чему привыкли производители ПК. «Хотя слияние технологий как будто открывает возможности для выхода на рынок смартфонов, производителям ПК будет трудно просто использовать существующие сети снабжения и каналы сбыта для распространения своей деятельности в этом направлении, потому что механизмы, движущие рынком смартфонов, существенно отличаются от механизмов рынка ПК», — предупреждает Коцца. Например, в каналах дистрибуции смартфонов в основном доминируют мобильные операторы. К тому же сценарии использования продуктов и поведение потребителей на этих двух рынках значительно различаются.

Определенные проблемы создает быстро меняющийся рынок операционных систем. Если производители ПК предпочитают

устанавливать на свое оборудование Microsoft Windows Mobile, то в смартфонах сегодня доминирует ОС Symbian, но это не надолго, считает исследователь In-Stat Аллен Ноджи (Allen Noguee). Такие конкурирующие платформы, как Android и Maemo, наращивают долю рынка. Уже 2010 год Ноджи называет «годом Android». Тем не менее на роль ОС как дифференцирующего фактора тоже нельзя опереться. Ноджи предупреждает, что конкуренция будет больше сосредоточена на функциональности и удобстве для пользователей. По этим причинам рынок смартфонов будет оставаться в руках производителей телефонов. «Они лучше понимают поведение пользователя Интернета», — соглашается с ним Роберта Коцца.

В результате доминирования производителей трубок на этом рынке может повториться история, уже знакомая корпоративным пользователям: поскольку высоко «консьюмеризированные» смартфоны все чаще применяются в качестве платформы для ряда систем корпоративного программного

Топ-5 поставщиков смартфонов в III квартале 2009 года

Производитель	III квартал 2009 года		III квартал 2008 года		Рост за год
	Объем продаж, млн ед.	Доля рынка	Объем продаж, млн ед.	Доля рынка	
Nokia	16,4	37,9%	15,4	37,1%	6,6%
Research In Motion	8,2	19,0%	6	14,6%	35,7%
Apple	7,4	17,1%	6,9	16,6%	7,1%
HTC	2,4	5,6%	2,1	5,1%	14,7%
Samsung	1,5	3,5%	1,5	3,7%	0,0%
Другие	7,3	16,8%	9,5	22,9%	-23,5%
Всего	43,3	100,0%	41,5	100,0%	4,2%

Источник: IDC

обеспечения, эти устройства приживаются в организациях помимо воли и вне контроля ИТ-специалистов. «Решение принимает не ИТ-менеджер», — пишет Gartner в своем отчете. 20 лет назад аналогичный процесс привел к наполнению компаний, центры

обработки данных которых были ориентированы на мейнфреймы, персональными компьютерами. Только в тот раз шли в атаку — и победили — производители ПК.

Александр Зельцер