COMPUTERWIRE MarketWatch
Global Computing Services

03 ИЮНЯ 2005 / #001

LINEX ЛИГА НЕЗАВИСИМЫХ ЭКСПЕРТОВ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

COMPUTERWIRE IT INDUSTRY INTELLIGENCE

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ КОПИЯ ДЛЯ ПРЕССЫ

ВАЖНОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ: Это специальная бесплатная демонстрационная электронная копия Global Computing Services **ДЛЯ ПРЕССЫ**. Вы можете свободно пересылать всем, кому это может оказаться полезным, внутри вашего издания. Во всех других случаях никакая часть настоящей электронной копии ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитные носители, если на это нет предварительного разрешения ComputerWire и ЛИНЭКС.

Главный аналитик:
Ник Майс
nick.mayes@computerwire.com

Старший аналитик:
Джон О'Брайн
john.obrien@computerwire.com
Патрик О'Брайн
patric.obrien@computerwire.com

Аналитик-исследователь:
Эд Томас
ed.thomas@computerwire.com

Руководитель исследований
Кевин Уайт
kevin.white@computerwire.com

Главный редактор российского издания:
Сергей Карелов
karelovs@linex.ru

Выпускающий редактор:
Василий Буров
burov@linex.ru

Global Computing Services – это бизнес-профайл, в котором объединены актуальная информация и аналитические обзоры от компании ComputerWire. В нем содержится оперативный обзор фактов и цифр мирового рынка ИТ-услуг, в том числе услуг системных интеграторов и консультантов, интеграторов Е-коммерции, провайдеров приложений и решений (ASP), реселлеров (VAR) а также фирм, осуществляющих аутсорсинг.

Еженедельно мы даем самую полную информацию, касающуюся заключения крупных контрактов, сведения о слияниях компаний и их приобретении, последние финансовые новости и обзор других насущных вопросов рынка ИТ-услуг, а также публикуем подробные досье известных ИТ-Сервис Провайдеров.

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ БИЗНЕС-ПРОФАЙЛА

■ **ДИНАМИКА РЫНКА**
Стр. 3 / Поставщики сетевого оборудования обращаются к сфере услуг
Стр. 4 / Fujitsu расторгает контракт с IDX по проекту NHS в Великобритании с IDX
Стр. 5 / EDS предупреждает о списании $166 млн. по проблемному контракту
Стр. 6 / Индия двигается в направлении передового F&A-аутсорсинга

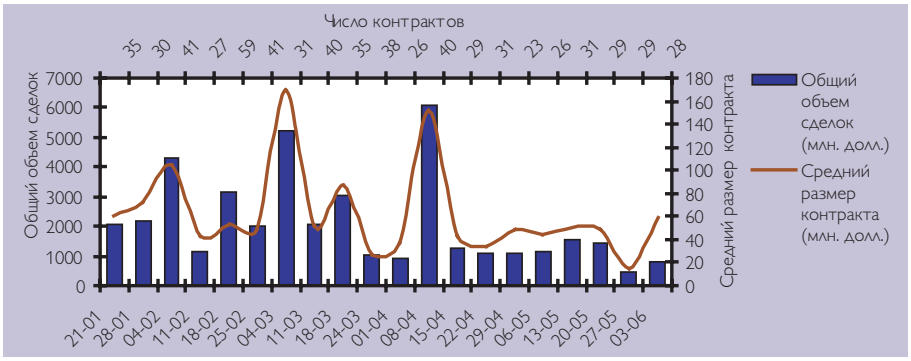
■ **ЗАКЛЮЧЕННЫЕ КОНТРАКТЫ**
Стр. 8 / Все крупные сделки в области ИТ-услуг этой недели

■ **АНАЛИЗ СЛИЯНИЙ И ПРИОБРЕТЕНИЙ**
Стр. 10 / SCC увеличивает свое присутсвие во Франции с приобретением TBI
Стр. 10 / ACS добивается скидки при покупке Mellon

■ **ОБЗОР НОВОСТЕЙ**
Стр. 10 / Индийский экспорт ИТ-услуг вырос на 34%
Стр. 11 / GFI намерена войти в тройку ведущих французских компаний к 2006 г.
Стр. 11 / Satyam привлекает Savvy к менежменту бизнес-процессов
Стр. 11 / Совместная работа Red Hat и IBM над тренингом для Linux
Стр. 12 / S&P с осторожностью относится к восстановлению ИТ-услуг
Стр. 12 / Capgemini планирует увеличить свой персонал в Индии до 10,000 человек
Стр. 12 / TietoEnator планируте завершить реорганизацию

■ **ФИНАНСОВЫЕ НОВОСТИ**
Стр. 12 / Все важные финансовые новости этой недели

■ **ДОСЬЕ ИТ-СЕРВИС ПРОВАЙДЕРОВ**
Стр. 13 / Affiniti
Стр. 15 / Deloitte



■ **Контрактный индекс GCS**

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

Перед вами первый номер российского издания бизнес-профайла GCS. В этом номере пока отсутствует информация по российскому рынку ИТ-услуг, но очень скоро она появится.

Мы уверены, что на страницах GCS вы найдете немало нужной вам и практически полезной для вашего бизнеса информации. Просматривая GCS, имейте в виду, что это не обычное ИТ-издание. Здесь публикуются лишь цифры и факты о наиболее значимых контрактах на рынке ИТ-услуг и приводится сухая и объективная информация о его состоянии, тенденциях и игроках. Поэтому нет смысла читать GCS, как читают журналы или даже газеты. По своей идее, более всего GCS похож на биржевой бюллетень, за сухими цифрами которого скрывается суть происходящего в данный момент на рынке.

Задача GCS – не упустить чего-либо действительно важного из произошедшего на глобальном рынке ИТ-услуг за прошедшую неделю. Ваша задача, – найти время просмотреть еженедельный бизнес-профайл. Понимая, что большинство из вас будут просматривать GCS «по диагонали», мы берем на себя смелость обратить ваше внимание на наиболее, как нам кажется, важные и интересные темы данного выпуска (все же взгляд из России на глобальный рынок ИТ-услуг несколько специфический):

- Покупка (см.1) за $448M телекоммуникационным гигантом Nortel Networks Corp ИТ-сервис провайдера PEC Solutions Inc, специализирующегося на системной интеграции и консалтинге для госсектора США – первое крупное слияние на глобальном рынке ИТ-услуг со времен dot-com бума. Кроме того, это может оказаться «первой ласточкой» новой тенденции, когда крупные и богатые телекоммуникационные компании в целях увеличения сервисной составляющей своего бизнеса начинают просто скупать ИТ-СП. По некоторым сведениям, эта тенденция может скоро проявиться и в России.
- Сообщение о том (см.2), что один из колоссов рынка ИТ-услуг Fujitsu оттеснил весьма известного, но гораздо меньшего ИТ-СП IDX Systems Corp от огромного куска в проекте национальной системы здравоохранения Великобритании, весьма показательно. Это похоже на новый тренд: гиганты рынка ИТ-услуг, играя на понижении цен и, в частности, беря на субподряд индийских ИТ-СП (в данном случае Tata Consultancy Services), «вышибают» финансово более слабых, хотя и очень заслуженных в своей области (в данном случае, в сфере ИТ-решений для здравоохранения) из наиболее «лакомых» проектов. Причем делается это даже тогда, когда более слабый конкурент уже работает по контракту с клиентом. Но контракт ему просто не продлевается.
- Насколько не просто сохранить прибыльность при исполнении крупных контрактов на аутсорсинг ИТ-инфраструктуры и ИТ-приложений, показывает пример EDS (см. 3), объявившей списание $166M по проблемным контрактам. И это не только не первая подобная неудача EDS за последние три года, но даже и не самая большая из них.
- Пока в России закладывается фундамент для серьезного выхода на глобальный рынок ИТ-услуг через технопарки или как-то еще, Индия, уже преуспев в этом (по последним данным NASSCOM – $5.1B в закончившемся в марте 2005 финансовом году), «бросает перчатку» грандам глобального рынка. В завершившемся году она утроила (до $1.3B) в оборот по аутсорсингу F&A бизнес-процессов. Причем речь идет не о банальном расчете зарплаты, а о финансовой аналитике, контролю по кредитным операциям, отчетности для инвесторов и прочими не тривиальными F&A бизнес-процессами, по праву считающимися High-End'ом аутсорсинга.
- И, в частности, поэтому, Capgemini собралась увеличить свой штат в Индии вчетверо (см. раздел новостей). Теперь только в индийском отделении фирмы будет работать до 10 тысяч сотрудников. Примерно столько же, сколько и у Accenture.
- Казалось бы, нам с такими масштабами не равняться. И не надо пока. Есть на глобальном рынке ИТ-услуг масса близких нам по масштабам компаний. Яркий пример – AFFINITI, досье которой публикуется в этом номере. В ее штате – порядка 1400 сотрудников, оборот составляет примерно $450M и ежегодно растет более, чем на 30%. Правда, с прибыльностью пока не очень (а в России не так что ли?). Возможно, что и другие, публикуемые по AFFINITI цифры и факты, будут близки и понятны для российских ИТ-СП. Так что, наверное, не так мы и уникальны на глобальном рынке ИТ-услуг, как кажется.

До встречи в следующем номере. Удачи вам!

Редакция российского издания GCS

На этой неделе на первой странице представлена диаграмма диаграмма, отображающая суммарный объем и среднюю величину контрактов (в млн. долларов) на рынке ИТ услуг за прошедшую неделю. Диаграмма подготовлена службой Global Computing Services агентства ComputerWire и отслеживает указанные показатели за двадцать недель по 3 июня 2005 г. Данные получены из уникальной собственной базы контрактов по оказанию ИТ-услуг агентства ComputerWire – IT Services Contracts Database.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

1. ПОСТАВЩИКИ СЕТЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОБРАЩАЮТСЯ К СФЕРЕ УСЛУГ

В апреле канадский поставщик телекоммуникационного и сетевого оборудования, Nortel Networks Corp, объявила о своем намерении приобрести PEC Solutions, компанию, осуществляющей ИТ-консалтинг и системную интеграцию для правительства США. Стоимость приобретения составляет 448 млн. долларов наличными.

Первое крупное приобретение со времен бума Интернет-компаний, базирующаяся в Онтарио компания Brampton, означало выход Nortel из длившегося последние несколько лет кризисного состояния, в котором она пребывала последние несколько лет. Но он вызвало пересмотр финансовых показателей, контрольное расследование несостыковок в финансовой отчетности и серию увольнений, в том числе и увольнение исполнительного директора Фрэнка Данна.

Новое приобретение отражает некоторые скрытые тенденции на рынке телекоммуникационного и сетевого оборудования: пытаясь сдержать падение прибылей и доходности своей продукции, поставщики все активнее обращаются к сфере услуг. По мере того, как рынок сетевого и телекоммуникационного оборудования становится все более обширным, такие компании, как Nortel, Lucent, Alcatel, Ericsson и Cisco стремятся выработать альтернативные каналы получения доходов.

«Компании, занимающиеся сетевым оборудованием, вынуждены двигаться в направлении предоставления услуг консалтингового типа, и единственная причина тому – прибыль», – отмечает Кит Хемрфис, управляющий консультант EuroLAN Research. Например, в прошлом году шведский поставщик аппаратного обеспечения, компания LM Ericsson Telefon AB, расширила свои возможности в отношении интеграции сетевых систем с приобретением компании сетевого консалтинга и услуг Audilog (условия сделки не разглашались). В декабре прошлого года поставщик сетевого оборудования, компания Kingston Communications, базирующаяся в Великобритании, приобрела ИТ-интегратора Omnetica за 169 млн. (307 млн.) фунтов, чтобы расширить свое представительство на рынке услуг по передаче речи и данных (более подробно см. досье компании на стр. 13).

Кроме того, занимающаяся сетевым оборудованием американская компания Avaya Global Services, уже имевшая крупный отдел услуг, в декабре вступила на европейский рынок, приобретя Tenovis, второго по величине поставщика услуг телефонной связи в мире, за 370 млн. долларов.

«Да, мы двигаемся в направлении предоставления услуг крупным компаниям», – признает Иен Трейн, руководитель отдела по стратегии обслуживания компаний в Европе. – «Пределы доходности сужаются, особенно в области простейших пространств данных и маршрутизаторов, так что мы несомненно заинтересованы в возможности наращивания прибыли в сфере услуг».

«Мы рассчитываем, – продолжает он, – что к концу 2006 г., на каждый доллар реализованного аппаратного обеспечения, мы сможем получить 2 доллара на таких услугах, как тренинг, консалтинг, обслуживание программного и аппаратного обеспечения, менеджмент и т.д.».

В результате компания Norel решительно принялась за формирование широкого спектра услуг, которые предоставляются через деятельность сети партнеров под названием «Assurance Services for Enterprise». Эта инициатива, основанная на предоставлении таких традиционных услуг, как ремонт, сопровождение и обслуживание, действует в рамках Partner Programme Framework компании Nortel, направленной на развитие предоставления сервисных услуг партнерами – от обычных реселлеров и VAR до «Партнеров по золотым решениям», таких как BT.

«Мы разрабатывает ряд услуг, которые дополнят предложения наших партнеров, а также вырабатываем гибкий спектр услуг, нацеленных на рынок SMB (рынок малого и среднего бизнеса) . Если бы меня спросили два года назад о потенциале услуг Nortel, это был бы короткий разговор – мы тогда вели себя очень сдержанно. Но теперь мы все больше стремимся направлять наши технологии и кадровые ресурсы на поддержку наших клиентов и партнеров», – сказал Трейн.

В то же время компания Lucent была одним из первых поставщиков оборудования, разглядевших потенциал телекоммуникационных и сетевых услуг, что проявилось в покупке компании по предоставлению услуги в области консалтинга и менеджмента International Network Services (INS) за 3,7 млн. в 1999 г.

В 2002 г. Lucent продал INS , но с тех пор он сфокусировался на развитии каналов прибыли от предоставления услуг. «Раньше услуги являлись для Lucent в большой степени лишь дополнительной сферой деятельности – мы продавали только физическую продукцию и инфраструктуру транспортным агентствам, предлагая традиционные услуги, такие как установка и сопровождение оборудования. Компания действовала скорее как центр учета, чем как центр прибыли. Положение изменилось три года назад» – объясняет Стеф ван Арле (Stef Van Arle), вице-президент по маркетингу и стратегии Lucent Worldwide Services.

Он продолжает: «Но когда рынок оборудования начал рушиться, мы пересмотрели нашу стратегию и перешли от продажи коробок к созданию блоков услуг, независимых от нашей деятельности по продаже аппаратного оборудования. Тот факт, что мы начали заниматься этим три года назад, отличает нас от остальных компаний, которые стали двигаться в этом направлении лишь год назад».

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

Сейчас Lucent сфокусировался на двух основных областях: профессиональные услуги, включая работу по интеграции и консалтинг, и услуги удаленного мониторинга и менеджмента, в числе которых аутсорсинг и, все чаще, услуги в сфере VoIP.

В области профессиональных услуг стратегия Lucent сосредоточена вокруг традиционной интеграции сетевых элементов, где существенное внимание уделяется мультивендорному подходу: компания претендует на поддержку 1300 продуктов более 200 вендоров.

В области удаленного мониторинга и менеджмента, как утверждает Lucent, за последние два года были подписаны контракты, общей стоимостью свыше 300 млн. долларов, включая сделку с Telecom New Zealand по разработке, созданию и управлению сетью 3G на 2 миллиона подписчиков.

Lucent также недавно объявил о заключении девятилетнего контракта стоимостью 187 млн. долларов с Capgemini Energy. Контракт предусматривает предоставлению ряда услуг по менеджменту сети и обновлению и развертыванию инфраструктуры единых коммуникаций VoIP следующего поколения

VoIP обеспечивает провайдерам сетевых услуг одну из величайших возможностей для раскрутки. «VoIP тянет за собой множество услуг. Такой фокус на VoIP связан с тем, что сетевая инфраструктура все еще нуждается в дополнительном развитии», – считает Хемфрис из EuroLAN.

Lucent собирается представить новый VoIP-сервис на базе своего Центра сетевого управления в Денвере в течение блтжайших дней и уже имеет двух «высокопрофильных» клиентов.

«Мы считаем, что технологии VoIP существенно изменят баланс между внутрифирменными и внешними (предоставляемыми этим фирмам удаленно) голосовыми сервисами. Сейчас доля внешних сервисов составляет около 10%, однако VoIP может сместить этот баланс, доведя их долю до 90%», – сказал Ван Арле из Lucent, считающий, что весьма подходящими клиентами для предоставления услуг VoIP могут стать компании, связанные со своими дочерними фирмами, имеющими в штате порядка 50–150 сотрудников.

Nortel с таким же энтузиазмом относится к VoIP: «Мы хотим занять первое место по развертыванию VoIP в компаниях», – устверждает Трейн.

Разумеется, успешность работы Lucent и Nortel в сфере услуг будет проверены множеством крупных компаний, которые попытаются конкурировать с ними. Avaya Global Services (GS), например, всегда была сильна в предоставлении услуг в США, а покупка Tenovis дает ей реальный вес на европейском рынке.

«Услуги составляют около 50% наших прибылей. Но мы не так сильны в Европе, вот почему мы купили Tenovis, – объясняет Дейв Миллетт, директор по развитию услуг EMEA at Avaya GS, – В настоящее время на управляемые услуги приходятся две из пяти продаж, и мы стремимся разработать новые предложения, такие как VoIP, удаленное сопровождение сети и более широкие управляемые услуги».

Однако, по данным Хемфрис из EuroLan, основной задачей для Nortel и Lucent должна будет стать выработка нового мышления – мышления организации, предоставляющей услуги. «Их главная задача состоит в том, чтобы осознать, что теперь они участвуют в совершенно другом бизнесе, не похожем на бизнес по сбыту продукции. Здесь вы можете продавать только человеко-часы. Это совсем иной бизнес, не такой как производство».

2. FUJITSU РАСТОРГАЕТ КОНТРАКТ С IDX ПО ПРОЕКТУ NHS В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Гигант рынка ИТ-услуг, компания Fujitsu оттеснила IDX Systems Corp от контракта стоимостью 1,6 млрд. долларов на осуществление проекта National Health Service в Великобритании, заменив ее американской компанией Cerner Corp, специализирующейся на медицинском программном обеспечении. В результате Burlington, дочерняя компания IDX, базирующаяся в Вермонте, была вынуждена опубликовать предупреждение об ожидаемом снижении прибылей, и стоимость ее акций на торгах в среду упала более, чем на 10%.

Поставщики услуг, с которыми были заключены шесть контрактов по проекту NHS общей стоимостью 11 млрд. долларов, начали обнаруживать признаки своей несостоятельности в апреле, когда компания Accenture предупредила, что договоры, заключенные компанией в текущем финансовом году, приведут к потере от 110 до 150 млн. долларов, и в 2006 году потери продолжаться.

В апреле же компания Tata Consultancy Service, один из партнеров в рамках контракта с Fujitsu, объявила, что задержки в ее работе связаны с «конфигурацией продукции», поставляемой неназванным поставщиком, чем и объясняются недостаточно высокая прибыль, полученная компанией в первые три месяца этого года. Судя по решению Fujitsu, именно IDX была причиной этих задержек.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

Национальная программа NHS в области ИТ, получившая новое название – Connecting for Health – является одним из наиболее дорогостоящих и амбициозных в мире проектов в этом секторе. Программа предусматривает полный пересмотр ИТ и внедрение системы электронного ведения медицинских карт пациентов, которая позволит врачам и другому персоналу клиник получить доступ к необходимой информации о пациентах в любой точке страны.

Ричард Гранджер, генеральный директор NHS по ИТ, распределил проект по пяти отдельным регионам, заключив два контракта с Accenture и по одному – с BT Group, CSC и Fujitsu, причем BT также должна осуществлять надзор за формированием базы данных на национальном уровне.

IDX занимается разработкой программного обеспечения под названием Carecast, которое позволит фиксировать медицинские карты пациентов. Программа предназначена для использования Fujitsu в сети южного региона Англии и BT Group, которая является ведущим поставщиком услуг Лондонской сети. Несмотря на решение Fujitsu, BT продолжит пользоваться услугами IDX в Лондоне.

Исполнительный директор IDX, Джеймс Крук, сказал, что решение Fujitsu вызывает разочарование, однако компания предполагает начать внедрение системы Carecast на следующей неделе. Он отметил также, что рассчитывает на «стремительное развитие отношений доверия в ближайшие 12 месяцев».

В результате, как отмечает IDX, во втором квартале 2005 г. компания предполагает выручить от 2 до 4 млн. долларов, а ожидаемая прибыль компании за 2006 г. составит от 670 до 690 млн. долларов по сравнению с порядка 700–720 млн. долларов по более ранним прогнозам, причем ожидаемая стоимость акций компании снизится с 1,65–1,75 долларов до 1,50–1,60 долларов.

IDX – первая компания, исключенная из проекта NHS, но, возможно, не последняя. Правительство Великобритании намерено сделать так, чтобы эти контракты не постигла судьба, постигшая многие крупные сделки в области ИТ в прошлом. По мнению аналитиков, Гранджер проявляет большую жесткость в деловых отношениях с поставщиками. Контракты в социальном секторе стали синонимом перерасхода средств, а правительство страны испытывает замешательство в связи с громкими неудачами ряда департаментов, в том числе Управления по социальному обеспечению детей и Департамента внутренних бюджетных поступлений.

Решение Гранджера не допустить, чтобы NHS пополнил этот список, означает, что за отставания и перерасход придется расплачиваться поставщики услуг, а не NHS.

3. EDS ПРЕДУПРЕЖДАЕТ О СПИСАНИИ $166 МЛН. ПО ПРОБЛЕМНОМУ КОНТРАКТУ

Гигант рынка ИТ-услуг, компания EDS Corp признала, что она может быть вынуждена списать 166 млн. долларов со своего баланса по проблемному контракту.

В заявлении, сделанном во вторник, компания Plano, базирующаяся в Техасе, сказано, что она оценивала возможность неденежного возмещения по ухудшения безналичной стоимости неназванному контракту, в связи с «недавно выявленным ухудшением уровня обслуживания, предусмотренного по контракту».

В конце марта затраты EDS по обслуживания этого контракта составляли приблизительно 166 млн. долларов, включаяосновные фонды и расходы на программное обеспечение на сумму 126 млн. долларов и отсроченные затраты на сумму 40 млн. долларов. Компания признает, что ей, возможно, придется списать всю сумму, но на конференции аналитиков Stamford Bernstein, состоявшейся в пятницу, Майкл Джордан (Michael Jordan), председатель и исполнительный директор EDS, сказал, что компания придерживается консервативных позиций. «Мы пока не знаем, имело ли место ослабление деятельности, но при нынешней нормативной базе лучше заранее поберечься, чем потом жалеть... Мы в высшей степени осторожны в ведении финансовой отчетности».

EDS утверждает, что списание никак не повлияет на предполагаемые наличные поступления в 2005 и 2006 гг., хотя может негативно сказаться на прибылях компании.

По словам Джордана, услуги компании по аутсорсингу инфраструктуры в Северной Америке и континентальной Европе пользуются повышенным спросом, причем в еропейский спрос стал для компании настоящим сюрпризом в связи с более жестким трудовым законодательством в данном регионе. Он признал, что еще предстоит «много работать, чтобы закрепить свое положение в секторе аутсорсинга приложений», а также, что у предложения компании в торгах по наиболее крупных контрактам в этом секторе недостаточно эффективны.

Признание EDS проблем с выполнением контрактов – компания заключила 12 долгосрочных сделок, которые она называет «фокусными контрактами» – вызывает особые опасения с учетом деятельности EDS в течение последних нескольких лет. Джордан принял руководство компанией в 2003 г., сменив Дика Брауна (Dick Brown), который оставил компанию в весьма рискованном положении. Стратегия его предшественника, основанная на заключении

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

крупных долгосрочных контрактов, оказалась несостоятельной, когда обанкротились три крупнейших клиента компании по услугам в области аутсорсинга: WorldCom, Enron и US Airways. Ожидаемой прибыли не принесли и крупная сделка по услугам в области Интранет, заключенная с US Navy and Marines.

Один только контракт с NMCI привел к потере компанией 1 млрд. долларов, а в августе 2004 г., после продолжительных потерь в ходе выполнения контракта стоимостью 1,4 млрд. долларов, компания была вынуждена заплатить за расторжение сделки с индустриальным гигантом Dow Chemical.

В течение прошлого года определенную озабоченность вызывало подписание слабых контрактов: соотношение величины заказов с осуществленными услугами за расчетный период составляло менее единицы, что означало долгосрочное снижение объема продаж. Эта тенденция была несколько смягчена подписанием контракта с Министерством обороны Велкобритании на 4,4 млрд. долларов в начале этого года.

Новость о возможном ухудшении финансовых результатов привела к 3-процентному падению стоимости акций компании в самом начале пятничных торгов. После резкого и стремительного падения стоимости ценных бумаг в 2002 г., курс акций EDS оставался довольно стабильным и плохие новости, поступавшие в течение всего 2004 г. не оказали на него существенного воздействия. Подобным образом, несмотря на факты, свидетельствующие о том, что компания начала восстанавливать свою прибыль в 2005 г., стоимость акций практически не повысилась.

4. ИНДИЯ ДВИГАЕТСЯ В НАПРАВЛЕНИИ ПЕРЕДОВОГО F&A-АУТСОРСИНГА

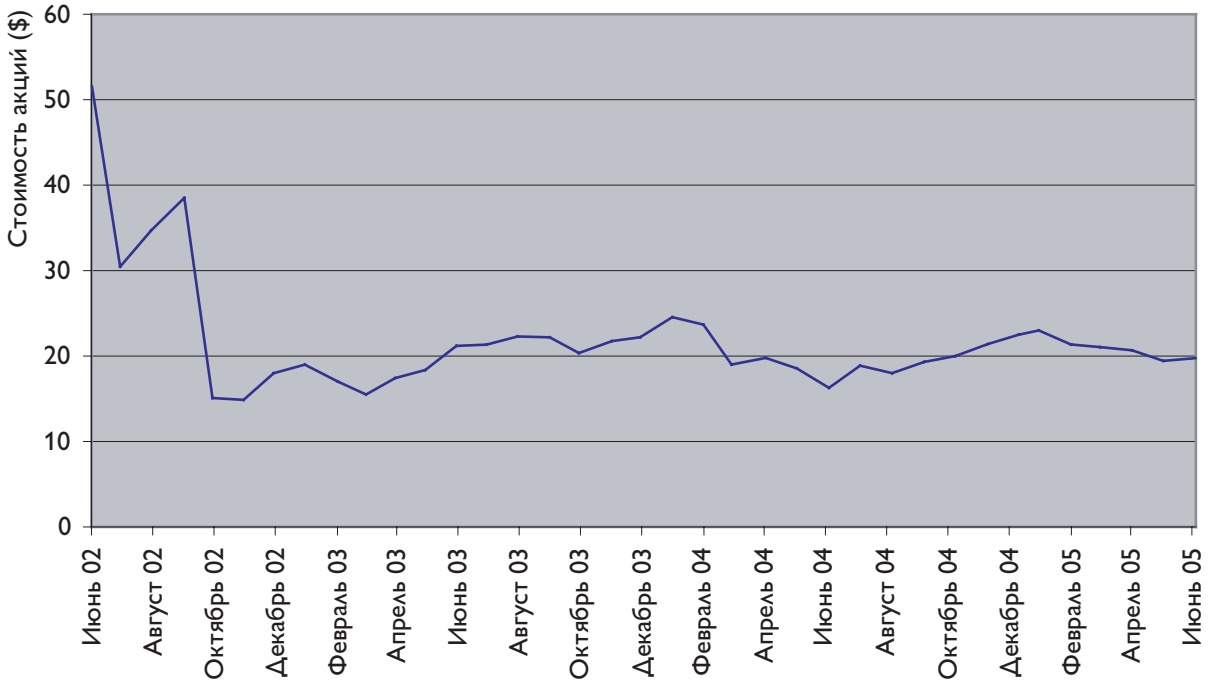
По прогнозам, финансово-отчетная деятельность станет одной из функций, которые индийское сообщество компаний по аутсорсингу сможет осуществлять для западных клиентов, однако в настоящее время этот рынок еще недостаточно развит.

По данным ассоциации компаний, работающих в данной индустрии, Nasscom, около 40 000 сотрудников уже вовлечены в предоставление операционных услуг в области финансов и отчетности (F&A) в Индии, с чем связаны 1,3 млрд. прибылей в финансовом году, завершившемся в марте 2005 г.. Совокупная прибыль страны в сфере ИТ-услуг составляет 5,1 млрд. долларов.

Если не считать кэптивных компаний и независимого поставщика услуг по аутсорсингу F&A MNC, услуги по аутсорсингу в Индии таких компаний, как IBM, Accenture и PricewaterhouseCoopers по-прежнему сосредоточены, главным образом, вокруг базовых функций бухгалтерской деятельности. Однако прослеживается отчетливая тенденция в направлении индийского аутсорсинга в сторону более продвинутой и профессиональной финансовой операционной деятельности.

Эксперты в этой индустрии утверждают, что местные независимые поставщики услуг по аутсорсингу F&A начинают обращать все более пристальное внимание на финансовые учреждения, разбросанные по всему миру в надежде предложить им ценовое преимущество использования своего хорошо подготовленного и огромного по численности персонала.

Стоимость акций EDS за послдение три года



© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

«Большинство независимых компаний по аутсорсингу F&A по-прежнему вращаются вокруг базовых видов деятельности, – отмечает Равиндра Датар (Ravindra Datar), главный аналитик по аутсорсингу бизнес-процессов компании Gartner India, – Но индийские поставщики услуг в области F&A изо всех сил пытаются поднять цепочку начисления стоимости на аутсорсинг F&A и добиваются в этом ограниченных успехов».

«В связи с деликатным характером используемых данных, кэптивные компании, включая такие громкие названия, как American Express, Ford Business Services и Всемирный банк, по-прежнему доминируют на рынке услуг по аутсорсингу F&A в Индии, – пояснил Джаидип Гангули, партнер PricewaterhouseCoopers в Бангалоре. – Но независимые поставщики услуг, начали также обращаться к этой сфере, выполняя менее деликатные виды деятельности, такие как обработка транзакций, подготовка счетов к оплате, отслеживание перемещений основных средств и так далее».

Сильной стороной Индии продолжает быть огромный резерв бухгалтеров и лиц, получивших образование в области менеджмента, которые могут выполнять не только работу начинающего сотрудника, но и оказывать высокоуровневые услуги экономистов-аналитиков в области капиталовложений. Соотношение дохода и издержек остается весьма привлекательным. Например, если младший аналитик в Нью-Йорке получает от 60 000 до 100 000 долларов в год, то для привлечения профессионально подготовленного финансового аналитика/бухгалтера среднего уровня или сотрудника с дипломом менеджера, окончившего престижную бизнес-школу в Индии необходимо всего 25 000 долларов в год. Минимальный размер оплаты не достигает 10 000 долларов в год.

Но какой бы позиции не придерживались Gartner и PwC, Сунил Мехта (Sunil Mehta), вице-президент отдела исследований NASSCOM настаивает, что все новые независимые поставщики услуг успешно забирают себе непрерывные и наиболее сложные контракты. В качестве примера Мехта приводит компанию Progeon, отделение Infosys по аутсорсингу бизнес-процессов, которой удалось заключить крупный непрерывный контракт по аутсорсингу F&A с компанией по ипотечному кредитованию GreenPoint. Мехта отметил: «Это была не просто крупнейшая сделка по полному обслуживанию в области аутсорсинга F&A для Progeon, но, возможно, и для всего индийского сектора F&A-аутсорсинга».

В соответствии с условиями сделки с GreenPoint, Progeon организовал специальный «расширенный процессный операционный центр» (extended process operations center, EPOC) в Бангалоре для оказания ипотечных услуг, включая обработку данных финансовых отчетов, докладов инвесторов и отчетов о потребительских услугах. По информации BPO Market Report, стоимость сделки, о которой было объявлено в июне, составит порядка 30 млн. долларов за пятилетний период.

По данным NASSCOM, обработкой отчетности активно занимаются и другие местные независимые поставщики услуг, такие как Msource India, Infowavz International Pvt Ltd, Outsource Partners International, Datamatics Financials, Ephinay India Private Limited. Среди них и такие громкие имена в сфере аутсорсинга бизнес-процессов, такие как Wipro Spectramind и Xansa.

В число других компаний, осуществляющие специализированную и профессиональную оперативную работу за пределами Индии, входят Office Tiger, компания, базирующаяся в Кувейте и Индии, и Kemwel Manor, компания, базирующаяся в Калькутте, которая от имени Zacks Investment Research занимается сбором, анализом и распространением исследований в области инвестиций среди инвестирующих учреждений и частных инвесторов в Америке.

Чтобы противодействовать такому доминированию кэптивных компаний MNC, местные независимые компании приняли единую стратегию работы в этом сегменте. «Обычно местные компании предлагают клиентам работу по базовым видам деятельности и соглашаются на то, что им предлагают, – говорит Датар из Gartner. – И постепенно они стараются продемонстрировать свои способности и возможности профессиональной работы»

Мехта говорит, что в большинстве случаев такая стратегия действует, «но в последнее время некоторые местные компании начали нанимать профессионалов, обладающих опытом в этой области за рубежом, чтобы обеспечить себе лучшую возможность участия в конкурсах на профессиональные контракты». Однако называть компании, которые приняли этот подход, он отказался. Тот факт, что сегмент аутсорсина финансовой и отчетной деятельности в стране быстро развивается, не вызывает сомнений. Прибыли за F&A-аутсорсинг увеличились почти втрое по сравнению с 450 млн. долларами, полученными в 2003 г., однако все сходятся на том, что этот сегмент еще не набрал своего наивысшего потенциала в Индии.

«Один из главных барьеров для роста этого сегмента в стране является актуальность данных, с которыми приходится работать, – отмечает Гангули, – Клиенты остерегаются обмениваться конфиденциальными данными с независимыми компаниями и тщательно заботятся о возможности контролировать утечку в свете акта Сербейнса-Оксли, принятого в США».

В соответствии с этим актом, управляющие компании не только обязаны гарантировать точность сообщаемых ими данных, но и отвечают за внутренний контроль компаний своих поставщиков услуг.

Существуют и другие проблемы, такие как удаленность. «Самый сложный момент заключается в том, что клиенты находятся в тысячах миль от тебя, поэтому нелегко убедить потребителя, что поставщик услуг сможет иметь все необходимые навыки в Индии, пояснил Датар. Аутсорсинг F&A в Индии, возможно, не переживает такого расцвета, как другие виды аутсорсинг, например, как информационно-справочные службы. «Однако, – добавляет Гангули, – по мере того, как индустрия набирает сил и входит в общий поток, в этом сегменте рынка явно открываются большие возможности для существенного роста».

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

ЗАКЛЮЧЕННЫЕ КОНТРАКТЫ

В этом разделе мы приводим сводку крупнейших контрактов на рынке ИТ-услуг, заключенных или расторгнутых в течение прошедшей недели по 3 июня 2005 г. Приведенная ниже информация опирается на данные, которые ComputerWire хранит в так называемом IT Services Contract Tracker – наиболее полном и актуальном каталоге контрактов, заключенных на глобальном рынке ИТ-услуг с его 600-миллиардным оборотом.

IT Services Contract Tracker отслеживает каждый контракт, подписанный крупным ИТ-СП, а также содержит обширную базу данных, в которой хранится подробная информация обо всех сделках, заключенных в последние годы. Доступная через WEB база данных предоставляет возможность поиска информации по более чем 7000 контрактам на ИТ-услуги, включая стоимость и срок контракта, подробный анализ предоставляемых услуг, а также контактную информацию о подписавших сторонах.

За более подробной инфомацией об этой услуге, обращайтесь к Доминику Шарпу (Dominic Sharp) по телефону (+44) 207 919 5087, или по электронному адресу dominic.sharp@computerwire.co.uk

Крупнейшие сделки недели из области ИТ-услуг

№	Компания	Клиент	Проект	Регион	Стоимость ($)	Срок	Дата
1	Science Applications International Corp	US Navy	Системная интеграция, тестирование, менеджмент финансовых процессов в рамках BPO	США	109,5 млн.	60 мес.	30/05/05
2	BearingPoint Inc	US Navy	Системная интеграция, тестирование, менеджмент финансовых процессов в рамках BPO	США	107,6 млн.	60 мес.	30/05/05
3	Deloitte Consulting LLP	US Navy	Системная интеграция, тестирование, менеджмент финансовых процессов в рамках BPO	США	105,8 млн.	60 мес.	30/05/05
4	IBM Global Services	US Navy	Аутсорсинг бизнес-процессов, системная интеграция, тестирование, финансовая и отчетная деятельность в рамках BPO, менеджмент бизнес-процессов в рамках BPO	США	103 млн.	60 мес.	30/05/05
5	Xchanging Ltd	Boots Company Plc (The)	Аутсорсинг бизнес-проектов, закупки в рамках BPO	Великобритания	72,5 млн.	84 мес.	01/06/05
6	Computer Sciences Corp	Coles Myer	Менеджмент приложениями, менеджмент инфраструктуры, Сопровождение/обслуживание	Австралия	50 млн.	60 мес.	31/05/05
7	Flextronics	Huawei Technologies	Менеджмент инфраструктуры, сетевая инфраструктура, сетевой менеджмент, тестирование	Индия	50 млн.	60 мес.	02/06/05
8	Ementor	Helse Ost	Менеджмент приложений, интеграция аппаратного обеспечения, менеджмент инфраструктуры	Норвегия	27,9 млн.	24 мес.	31/05/05
9	Science Applications International Corp	US Army	Менеджмент приложений, менеджмент инфраструктуры	США	25,7 млн.	30 мес.	01/06/05
10	CGI Group Inc	Columbus Metropolitan Housing Authority	Менеджмент приложений, менеджмент инфраструктуры, Сопровождение/поддержка	США	22 млн.	24 мес.	01/06/05
11	First Data Corp	Suncorp	Менеджмент инфраструктуры, менеджмент финансовых процессов в рамках BPO	Австралия	20 млн.	84 мес.	01/06/05
12	BISYS	Needham & Company	Аутсорсинг бизнес-процессов, менеджмент инфраструктуры,	США	20 млн.	60 мес.	02/06/05

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

			менеджмент финансовых процессов в рамках BPO				
13	Telindus	SURFNet	Менеджмент инфраструктуры, сетевая интеграция, сетевой менеджмент	Нидерланды	15 млн.	66 мес.	01/06/05
14	CGI Group Inc	Burlington Resources Inc	Менеджмент десктопов, менеджмент HelpDesk	США	10 млн.	36 мес.	01/06/05
15	Perot Systems	LifeCare Management Services	Консалтинг, аутсорсинг информационных центров, менеджмент инфраструктуры, сопровождение/обслуживание	США	10 млн.	60 мес.	02/06/05
16	LogicaCMG	Delta Lloyd Group	Финансовая и отчетная деятельность в рамках АБП	Нидерланды	10 млн.	60 мес.	02/06/05
17	CACI International	Naval Surface Warfare Center	Менеджмент инфраструктуры, сетевая интеграция, сетевой менеджмент	США	9,8 млн.	48 мес.	01/06/05
18	IBM Global Services	Clubmarket Marketing Chains Ltd	Менеджмент приложений, менеджмент инфраструктуры, Сопровождений/обслуживание, системная интеграция	Израиль	9,1 млн.	120 мес.	31/05/05
19	Cambridge Integrated Services	DHL	Менеджмент финансовых процессов в рамках АБП	США	5 млн.	36 мес.	02/06/05
20	Tier Technologies	Internal Revenue Service	Менеджмент приложений, Услуги по обработке данных	США	5 млн.	12 мес.	02/06/05

Science Applications International Corp заключила контракт стоимостью 100 млн. долларов на предоставление услуг по ведению финансово-отчетной деятельности в рамках плана финансового развития US Navy. BearingPoint Inc, Deloitte Consulting LLP, IBM Corp. Также заключили контракты, которые позволят этим четырем компаниям состязаться за получение возможности помочь Военно-морскому флоту США задокументировать свои бизнес-процессы, проверить финансовые системы и подготовить выборку финансовых данных. Для каждой компании был определен максимальный уровень стоимости контракта: BearingPoint – $107,6 млн; Deloitte – $105,8 млн.; IBM – $103 млн.; и SAIC – $109,5 млн. Сроки контракта составят до пяти лет. В рамках проекта модернизации бизнес-систем Флота, план направлен на получение положительного аудиторского заключения для годового финансового отчета. Программа была начата в соответствии с Актом о деятельности вице-перзидентов по финансам от 1990 г. (Chief Financial Officers Act) с поправками, внесенными Актом о реформе правительственного управления от 1994 г. (Chief Financial Officers Act), который требует, чтобы федеральные ведомства подготавливали аудиторские финансовые отчеты.

Boots, компания, специализирующаяся на сбыте санитарно-гигиенической и косметических средств, выбрала Xchanging для управления частью своих непрямых расходов. Xchanging будет отвечать за элементы расходов на путешествия, маркетинг, планирование ресурсов, менеджмент инфраструктурой организации и обслуживанию рабочих мест. В ходе работы по контракту, продолжительность которого составит семь лет, Xchanging будет управлять расходами на сумму около 58 млн. фунтов от имени Boots. В рамках оговоренных контрактом расходов, Xchanging будет нести исключительную ответственность за найм и переговоры с поставщиками для осуществления последовательных процессов и политик и предоставление менее затратного обслуживания.

Компания Flextronics Network Services (FNS), коммерческое подразделение Flextronics, подписала соглашение о предоставлении услуг по развертыванию сети с Huawei Technologies в Бангладеш. Huawei Technologies – китайский производитель телекоммуникационного оборудования. В соответствии с соглашением, FNS будет выступать в роли единственного координатора по всем аспектам работы Huawei над развертыванием сети, включая менеджмент проектов, надзор за деятельностью субподрядчиков, установкаутелекоммуникационного оборудования, тестирование и запуск услуг.

Норвежская компания по технологиям, консалтингу и аутсорсингу **Ementor ASA** получила двухлетний рамочный контракт на предоставление ИТ- и коммуникационного оборудования и услуг норвежской организации в области здравоохранения **Helse Ost.** Стоимость контракта, который может быть продлен еще на два года, по оценкам составит 120–180 млн. норвежских крон ($18,6–27,9 млн.) в год.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

АНАЛИЗ СЛИЯНИЙ И ПРИОБРЕТЕНИЙ

В этом разделе представлен краткий анализ всех операций по слияниям и приобретениям, имевших место на рынке ИТ-услуг в течение последней недели.

SCC увеличивает свое присутствие во Франции с приобретением TBI-Proxis

Реселлер и ИТ-СП компания SCC Group приобрела французскую компанию-сервис провайдера TBI-Proxis Services. Стоимость приобретения не разглашается.

Компания SCC, базирующаяся в Бирмингеме (Великобритания), заявила, что годовой доход TBI составляет 50 млн. евро (61 млн. долларов), в результате чего годовой доход SCC во Франции повысится до 1,1 млрд. евро ($1,35 млрд.). Благодаря этому компания войдет в десятку ведущих компаний, занятых обслуживанием инфраструктуры в стране.

SCC является крупнейшей частной европейской компанией в сфере технологических услуг, уровень продаж которой составил в 2004 г. 1,88 млрд. фунтов (3,4 млрд. долларов). Компания имеет филиалы в разных странах Европы, и крупнейшие рынки в Великобритании и Франции. В число клиентов TBI входят HP и кадровое агентство Vediorbis, которые пополнят список французских клиентов SCC, включая Air France, компанию розничной торговли Carrefour, Peugeot, и производителя пищевых продуктов Danone.

Услуги, предоставляемые TBI, включают удаленный менеджмент, хостинг в Интернет, обслуживание настольных систем, набор услуг по обслуживанию инфраструктуры и поддержке пользователей.

Председатель и исполнительный директор SCC отметил: «Это приобретение существенно увеличит наш потенциал во Франции и станет еще одним важным шагом в нашей деятельности по предоставлению интегрированных услуг и решений для организаций, имеющих первоклассную репутацию, во всем мире».

ACS добивается скидки при покупке Mellon

Провайдер услуг в области ИТ и аутсорсинга бизнес-процессов, компания ACS, завершила сделку по приобретению подразделения Mellon Financial Corp по аутсорсингу кадровых ресурсов и консалтингу, договорившись о снижении на стоимости на 9%.

О заключении первоначальной сделки на сумму 445 млн. долларов было объявлено в январе 2005 г., однако затем ее стоимость была снижена до 405 млн. долларов за счет «низкого уровня доходов от консалтинга в области кадровых ресурсов» дочерней компании Mellon, базирующейся в Питсбурге, штат Пенсильвания.

Dallas, дочерняя компания ACS, базирующаяся в Техасе, заявила, что сделка, предусматривающая оплату наличными средствами, будет финансироваться из 1,5-миллиардной кредитной кассы компании. Кроме того, она объявила, что открывает подготовку долговых обязательств в форме приоритетных векселей на сумму 500 млн. долларов в рамках реструктуризации своих долгов.

По заявлению ACS, компания ожидает, что стоимость приобретения вырастет в 2006 финансовом году, который начнется 1 июля 2005 г., на 0,04–0,06 долларов, достигнув 0,20–0,24 долларов за акцию в следующем году.

ОБЗОР НОВОСТЕЙ

Индийский экспорт ИТ-услуг вырос на 34%

За последний год в индийской индустрии ИТ-услуг и аутсорсинга бизнес-процессов по данным ассоциации компаний-производителей программного обеспечения Nasscom зафиксирован 34-процентный рост экспорта,.

Как показало ежегодное исследование Nasscom, за финансовый год, окончившийся в марте 2005 г., доход составит 17,2 млрд. долларов по сравнению с 12,8 млрд. долларов в предшествующем финансовом году. Экспорт программного обеспечения и ИТ-услуг вырос на 30,4%, достигнув 12 млрд. долларов, в то время как экспорт услуг аутсорсинга бизнес-процессов повысился на 44,4%, достигнув 5,2 млрд. долларов.

Продажи на внутреннем рынке выросли до 4,8 млрд. долларов по сравнению с 3,9 млрд. в прошлом году. В целом, индийская индустрия ИТ и ИТ-услуг, расширилась на 31,7%, так что в настоящее время ее суммарный оборот составляет 22 млрд. долларов по сравнению с 16,7 млрд. долларов в прошлом.

По прогнозам Nasscom, в 2006 финансовом году выручка от экспорта составит приблизительно 22,5 млрд. долларов, что означат рост почти на 31%. Объем экспорта программного обеспечения и услуг, как ожидается, достигнет 15

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

млрд., причем сектор BPO принесет почти 7,5% млрд. Ожидается, что доходы с продаж на внутреннем рынке составят около 6 млрд. долларов.

Президент Nasscom Киран Карник отметил: «Развитие экспорта программного обеспечения и ИТ-услуг в Индии позволяет рассчитывать на достижение намеченной цели – обеспечить оборот 50 млрд. долларов в 2009 финансовом году».

GFI намерена войти в тройку ведущих французских компаний к 2006 г.

Исполнительный директор GFI Informatique SA объявил акционерам, что к концу 2006 г. компания войдет в тройку ведущих ИТ-СП Франции.

В настоящее время на французском рынке доминирующее влияние имеют компании Capgemini SA и Atos Origin SA, в то время как целый ряд менее крупных компаний соперничают за то, чтобы занять следующее место за ними. GFI – восьмая по величине компания в стране, общий доход которой в первом квартале 2005 г. составил 133 млн. евро (163,6 млн. долларов). Доход, зафиксированный в первом квартале 2005 г. седьмой по величине компанией, Sopra Group SA, составила 173 млн. евро (213,3 млн. долларов).

Базирующаяся в Париже компания GFI продолжит развивать свой бизнес в южной Европе, сфокусировавшись, в частности, на Испании и Португалии, где удалось добиться роста доходов примерно на 14% в первом квартале этого года. Кроме того, после приобретения базирущейся в Квебеке компании Conceptum в октябре 2004 г., компания стремится также укрепить свое влияние в Канаде и расширить деятельность в Марокко.

Два месяца назад GFI объявила о временном прекращении своей деятельности в северной Европе, в связи с необходимостью повысить ее прибыльность. В течение 2005 г. компания намерена увеличить свою операционную прибыль на 1,5–5,8%.

Satyam привлекает Savvion к менеджменту бизнесов-процессов

Индийская компания Satyam Computer Services Ltd заключила сделку с Savvion Inc о совместном предоставлении программного обеспечения по управлению бизнес процессами глобальной клиентской базе.

В соответствии с условиями партнерства, компания Satyam, базирующаяся в Хайдарабаде, будет, по ее собственной формулировке, «стандартизировать» все договоренности по услугам в области менеджмента процессов на платформе BusinessManger BPM Savyon. Satyam предлагает широкий спектр услуг по осуществлению менеджмента бизнес процессов в рамках деятельности групп PCP (Process Consulting Practice) и CES (Consulting and Enterprise Solutions)

Компании также будут совместно работать над созданием вертикальных моделей управления процессами в секторах банковских и финансовых услуг. Satyam уже применяет технологию Savvion для работы с одним из крупных клиентов в области аутсорсинга бизнес-процессов, который занимается управлением процессами банковских учреждений

Santa Clara, дочерняя компания Savvion, базирующаяся в Калифорнии, готовится запустить новую программу моделирования бизнес-процессов и менеджмента ресурсами, направленную на корпоративное регулирование, в начале следующей недели.

Совместная работа Red Hat и IBM Work над тренингом для Linux

Прочитав недавние прогнозы Gartner, в соответствии с которыми, персонал компаний, работающих в области ИТ-услуг, в ближайшие пять лет сократится на 15%, вы можете задаться вопросом: «Что же будут делать нынешние и будущие программисты всего мира?»

Разумеется, они станут специалистами по открытым кодам и будут вынуждены конкурировать с миллионами программистов во всем мире, которые будут заниматься тем же делом, что и они. Открытые исходные коды подразумевает систему, при которой наибольшего успеха добиваются наиболее талантливые, и где связи, географические характеристики и принадлежность к экономическому классу не играют большой роли. Образование и навыки имеют ключевое значение, и как Red Hat Inc, так и IBM Corp собираются в полной мере воспользоваться своими навыками, чтобы максимально развить ваши навыки и, конечно же... получить ваши деньги!

На прошлой неделе Red Hat и IBM объявили, что они будут совместно работать над созданием учебных планов Red Hat Academy и Academic Initiative соответственно для программ Linux, что подразумевает расширение партнерских отношений, которые эти две компании поддерживают со времени подготовки тренинга для Linux в 1999 г.

В данном случае Red Hat и IBM разрабатывают для Linux бесплатные или платные курсы (ну вот, снова о деньгах!) для колледжей и университетов, поэтому они могут существенно расширить свои планы по обучению на базе открытых кодов. Курсы и тесты Red Hat полностью основаны на Web, в то время как IBM использует сочетание «бумажных» и Web-курсов.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

*S&P с осторожностью относится к восстановлению ИТ-услуг

По утверждению агентства по оценке кредитоспособности компаний Standard & Poor, рынок консалтинга и услуг в области ИТ понемногу восстанавливается после неудач в 2004 г.

Агентство S&P заявило, что оно придерживается нейтральной позиции в отношении перспектив индустрии, и ожидает умеренной стабильности затрат ИТ на услуги в области консалтинга и инфраструктуры.

Показатель консалтинга и услуг S&P упал на 13.4% в течение 12 месяцев (на 13 мая 2005 г.), сравните со снижением на 4.8% у S&P 1500. Однако, по заявлению S&P, существуют признаки «очень скорого восстановления спроса на консалтинг в конце 2004 г. и начале 2005 г.».

Это связано, заявило агентство, со спросом в США, где ИТ-СП подкрепляют своей рост приобретениями, вступлениями в партнерства и работы по более коротким и мелким контрактам, предусматривающим более низкие авансовые затраты и более короткие сроки окупаемости.

*Capgemini планирует увеличить свой персонал в Индии до 10 000 человек

Французский ИТ-сервис провайдер, компания Capgemini SA планирует увеличить свой персонал в Индии в четыре раза в рамках работы по снижению своих эксплуатационных затрат. Таким образом, персонал индийского отделения компании составит 10 000 человек.

Ранее в этом месяце компания, базирующаяся в Париже, утверждала, что будет более интенсивно использовать оффшорный труд в соответствии со стратегией, направленной на восстановление пошатнувшейся деятельности в США.

В настоящее время персонал компании в Индии составляет 2500 человек, но ее исполнительный директор Пол Хермелин (Paul Hermelin) заявил агентству Reuters, что компания планирует резко повысить свою деятельность в данном регионе, обеспечив масштабы присутствия, сопоставимые с конкурирующей компанией Accenture.

*TietoEnator планирует реорганизовать свою деятельность в Финляндии

Крупнейший ИТ-сервис провайдер в северном регионе TietoEnator Corp готовится приступить к реорганизации структуры своей деятельности в Финляндии.

Компания Espoo, базирующаяся в Финляндии, планирует объединить пять сфер бизнеса в Финляндии со своим отделением Цифровых Инноваций. Подобный процесс был осуществлен в Швеции в 2004 г.

Сообщения о том, что TE зарегистрировал целых 10 финских компаний, вызвало в торговом союзе опасения, что некоторые части компании могут быть переведены за рубеж или проданы. TietoEnator подтвердила приобретения нескольких новых дочерних компаний в стране, однако заявила, что не планирует дробиться или продавать какие-либо элементы своего бизнеса.

Исполнительный директор Матти Лехти (Matti Lehti) отметил, что были сделаны изменения, направленные на «увеличение гибкости, которое может быть необходимо, чтобы отвечать серьезным переменам во внешнем мире».

Компания TietoEnator также объявила о приобретении более 97% акций Attentiv Systems Group Plc и выдвинутое ей предложение 56 млн. фунтов (102 млн. долларов) было объявлено безоговорочным. Остальные акционеры Attentiv располагают временем до 24 июня, чтобы принять это предложение.

ФИНАНСОВЫЕ НОВОСТИ

Португальский ИТ-сервис провайдер **Grupo Pararede SA** добился более чем двукратного повышения своего оборота в первом квартале 2005 г.

Pararede сообщил о получении в первом квартале чистой прибыли в размере 56 000 евро (69 000 долларов) по сравнению с потерей 748 000 евро (923 500 долларов) в тот же период предшествующего года, при доходах в 6,8 млн. евро (8,3 млн. долларов), то есть росте на 128,2% по сравнению с 3,0 млн. евро (3,7 млн. долларов) в первом квартале 2004 г.

Годовой оборот компании Pararede, базирующейся в Лиссабоне, составила в 2004 г. 37,8 млн. евро ($46.7 млн.). В ближайшие два года компания намерена повысить оборот более чем в два раза. Председатель компании Пауло Рамос (Paulo Ramos) объявил, что компания планирует обеспечить продажи на сумму 65 млн. евро (80,3 млн. долларов) в 2005 г. и 84,4 млн. евро (104,4 млн. долларов) – в 2006 г. Для этой цели будет использовано сочетание органичного роста и деятельности по слияниям и приобретениям.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

ДОСЬЕ ИТ-СЕРВИС ПРОВАЙДЕРОВ

Основные направления деятельности: интеграция аппаратных средств, **менеджмент десктопов, менеджмент серверов, менеджмент инфраструктуры, обслуживание и поддержка, менеджмент приложений, аутсорсинг бизнес-процессов.**

Основные заказчики: BMW, British Airways, Admiral Insurance, Ford, Egg, муниципальный совет г. Челмсфорда, полиция Дербишира, GE Consumer Finance

Основные конкуренты: компании BT Group, Dimension Data, Hewlett-Packard, InTechnology, Glasshouse

Персонал: около 1400 человек.

Годовой доход за последний год: 248,8 млн. фунтов (455,5 млн. долларов), на 30,9% больше по сравнению с предшествующим годом (окончание финансового года 31.03.05)

Текущие показатели последнего года: убытки в размере 4,8 млн. фунтов (8,9 млн. долларов), убытки прошлого года составляли 17,6 млн. фунтов (32,3 млн. долларов) (окончание финансового года – 31.03.05)

Информация о владельце: компания является частью Kingston Communications (Hull) Plc. Kingston Communications котируется на Лондонской фондовой бирже (LSE: KCOM)

Контактная информация:
Kingston House
Salvesen Way
Hull
East Yorkshire
HU3 4XQ
Тел: 01482 603300
www.affiniti.com

КОМПАНИЯ AFFINITI

МНЕНИЕ АГЕНТСТВА COMPUTERWIRE

По словам руководителя Affiniti Петера Холса, сегодня, спустя почти шесть месяцев после того, как было начато расширение подразделения Kingston Communications путем поглощения фирмы Omnetica, компания Affiniti представляет собой «по-настоящему интегрированный бизнес». Обновив свой брэнд, компания теперь должна доказать, что ее хваленый комплексный портфель услуг в области коммуникаций может соперничать с продукцией BT и что компания может стать лидером рынка сетевых услуг в Великобритании.

Избавившись от двух зарубежных филиалов компании Omnetica, Affiniti теперь сосредоточила свою деятельность исключительно на британском рынке. Руководство компании полагает, что это позволит обслуживать клиентов более эффективно. Но, с другой стороны, это может оказаться большим недостатком при заключении контрактов, особенно если конкурентами являются такие компании как BT и Dimension Data, работающие на международном рынке. Кроме того, Affiniti может потерпеть неудачу и если ее теперешние клиенты решат расширить географические рамки своих контрактов за пределы Великобритании.

С появлением таких производителей оборудования, как компании Nortel, Lucent и Cisco, постоянно расширяющих спектр своих сервисных предложений, конкурентная обстановка на рынке сетевых услуг начинает меняться. Петер Холс допускает, что эти изменения могут в какой-то степени повлиять на клиентов компании Affiniti и побудить их искать других партнеров. Но в то же время он надеется, что более широкий по сравнению с другими фирмами спектр услуг, предлагаемый компанией Affiniti, а также ее опыт в коммуникационной сфере, поможет им удержать свою долю рынка. Петер Холс также заметил, что производители оборудования могут предоставлять свое обслуживание только в том случае, если клиент использует только их оборудования, в то время как для компании Affiniti необходимости в таком ограничении нет.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ БИЗНЕСА

18 апреля 2005 года сервисное подразделение Kingston Communications (Hull) Plc стало именоваться Affiniti. Это произошло после того, как компания сперва приобрела в декабре 2004 года фирму Omnetica Ltd, предоставляющую услуги сетевой интеграции , удаленного мониторинга и менеджмента, а затем в марте 2005 года – Technica UK Ltd, поставщика услуг по сетевому хранению данных. Новое название отражает решение руководства компании дистанцироваться от имиджа Kingston, как компании, работающей в одном регионе Великобритании.

Компания Affiniti, которая остается подразделением Kingston Communications, специализируется в предоставлении приложений для защищенной передачи голоса, данных и видео в мобильных и беспроводных сетях, а также приложений для хранения информации. Деятельность Affiniti ориентирована на ряд вертикальных рынков, в том числе государственный сектор и сектор финансовых услуг. В настоящее время, после недавней продажи итальянского и французского отделений Omnetica, сфера деятельности компании ограничена рынком Великобритании. В марте 2005 года Kingston продала PRES SRL, итальянское отделение Omnetica, компании PRES. Двумя месяцами позже Arche Communications SAS, французское отделение, перешла к бельгийскому сетевому интегратору Telindus NV за 47 млн. евро (57,5 млн. долларов).

Объявляя о начале деятельности копании Affiniti, исполнительный директор Петер Холс, бывший генеральный директор Omnetica, обозначил новые предложения компания как «связь, коммуникация, безопасность, хранение и управление». Компания Affiniti будет бороться со своими конкурентами, предлагая широкий спектр коммуникационных услуг. Наряду с предоставлением услуг по сетевому консалтингу и проектированию сетей, управлению безопасностью, консультированию по вопросам хранения и сетевой интеграции по IP-протоколу, компания Affiniti также может похвастаться национальной широкополосной сетью общей протяженностью 2200 км, образующей основу региональной сети (WAN) компании. Affiniti имеет партнерские отношения с рядом поставщиков, в числе которых Cisco Systems, Nortel и EMC Corporation.

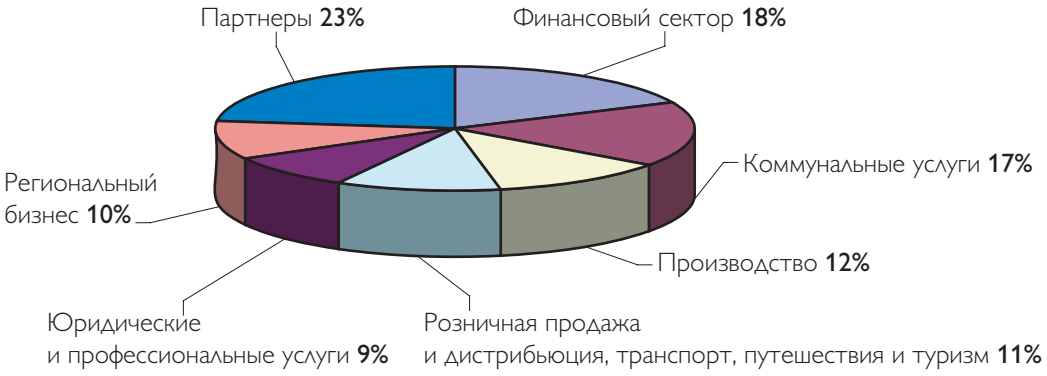
© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

До поглощения Kingston, компания Omnetica, ранее известная под названием Siemens Network Systems Ltd (SNSL), осуществляла свою деятельность в качестве сетевого интегратора по Интернет-протоколу. В сентябре 2002 года частная фирма Kohlberg Kravis Roberts & Co LP, базирующаяся в США, приобрела 81% акций Omnetica, оставив Siemens остальные 19%. Omnetica была одним из крупнейших британских реселлеров компании Cisco и занималась также установкой и перепродажей оборудования, программного обеспечения и услуг таких компаний, как Nortel, Checkpoint, Nokia, EMC и NetIQ. Кроме того, Hemel Hempstead, отделение компании Omnetica в Великобритании, сотрудничало с широкополосными провайдерами, в том числе Thus, Network Partners и Vanco.

В 2003 году компания Omnetica подписала соглашение о сотрудничестве с Technica UK Ltd. Петер Холс рассказал нам, что Omnetica фактически вела переговоры о покупке компании Technica еще до того, как сама компания Omnetica была приобретена компанией Kingston. Покупка Technica дала компании Affiniti возможность предложить свой собственный набор приемов хранения данных, а также воспользоваться преимуществом, обусловленным партнерством компании Technica с ведущими поставщиками в области хранения информации, в том числе компании EMC, Dell, HDS и Veritas.

Affiniti все еще остается частью Kingston Communications (HULL) Plc. За год, к марту 2005 года, Affiniti обеспечила 67,9% общего дохода Kingston (за предыдущий год эта цифра составляла 58,6%). Второе по величине подразделение компании, East Yorkshire and Contact Centres, внесло в общую копилку 28,2%, еще 3,5% дохода принесло издательское подразделение Kingston. Как показывает диаграмма, деятельность Affiniti охватывает несколько секторов бизнеса, причем наиболее крупные доли в доходах компании приходятся на партнеров компании, финансовый сектор и сектор коммунальных услуг. Однако, на эти три источника приходится все же менее 60% общих доходов компании.

Распределение годового дохода компании Affiniti по секторам бизнеса



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Доходы компании Affiniti за шесть месяцев (на 31 декабря 2004 года) составили 151,4 млн. фунтов (277, 6 млн. долларов), что на 57,5% больше по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Эта цифра включает объем продаж Omnetica и Technica. После приобретения этих компаний доход Affiniti за вторую половину года поднялся на 2,7%, составив 98,7 млн. фунтов (180,9 млн. долларов). Доход компании за весь год, без учета новых приобретений, составил 196,1 млн. фунтов ($359,6 млн.), больше на 3,2%.

СТРАТЕГИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

11 марта 2005 года: Компания Kingston Communications приобрела компанию Technica UK Ltd, предоставляющую услуги по сетевому хранению информации. Kingston заплатила первоначальную цену 3,5 млн. фунтов (6,4 млн. долларов), из которых 2,1 млн. фунтов (3,8 млн. долларов) были заплачены наличными. Остальные 1,4 млн. фунтов (2,6 млн. долларов) были обеспечены путем выпуска 1 986 779 новых акций компании Kingston, цена которых может дойти до 3 млн. фунтов (5,5 млн. долларов) в зависимости от финансовых показателей компании Technica в течение последующих двух лет. Компания Technica имеет в штате 30 человек персонала и обеспечивает широкий спектр услуг, в том числе анализ, разработку, внедрение и менеджмент проектов по сетевому хранению информации, а также услуги по восстановлению в аварийных ситуациях и услуги по аутсорсингу центров обработки данных.

31 декабря 2004 года: Компания Kingston Communications завершила приобретение компании Omnetica Ltd, занимающейся сетевой интеграцией и предоставлением услуг удаленного мониторинга и менеджмента. Компания Kingston потратила на это 180,6 млн. фунтов (331,0 млн. долларов), включая сумму, заплаченную частной инвестиционной компании Kohlberg Kravis Roberts & Co LP за компанию Hemel Hempstead, британского отделения Omnetica. Петер Холлс, генеральный директор компании Omnetica, вошел в руководство компании Kingston в качестве исполнительного директора.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

ОСНОВНЫЕ СДЕЛКИ, ПОСЛЕДНИЕ КОНТРАКТЫ

6 мая 2005 года: Компания Affiniti заключила контракт стоимостью 2.4 млн. фунтов стерлингов (4.4 млн. долларов) сроком на пять лет на создание новой инфраструктуры, которая объединит голосовую связь и передачу данных для **Университета в Данди** (Великобритания). Рамочное соглашение Affiniti подразумевает разработку, установку и техническую поддержку высокоскоростной инфраструктуры по защищенной передаче данных и создание системы IP-телефонии в пределах университетского городка. Сеть передачи данных обеспечит всех пользователей каналами связи со скоростью минимум 100 Мб/сек и соединит 63 здания Университета и несколько удаленных узлов.

4 октября 2004 года: Компания по страхованию автомобилей **Admiral** заключила с компанией Kingston Communications контракт на усовершенствование технологии связи. Компания Kingston интегрирует свою систему прогнозирования набираемых номеров Rialto в технологию работы центров обработки заказов компании Admiral, расположенных в Кардифе и Суонси. Стоимость этой сделки не разглашается.

30 сентября 2004 года: **Полицейские власти Северного Уэльса** заключили с Kingston Communications пятилетний контракт на полную реконструкцию инфраструктуры связи. Согласно условиям этого контракта, компания Kingston должна заменить существующую полицейскую связь сетью, которая будет обеспечивать одновременно голосовую связь и передачу данных, а также поддерживать IP-телефонию. Первоначально сеть соединит 75 узлов, затем ее можно будет использовать также для запуска широкополосных мультимедийных приложений, например, кабельного телевидения и видеоконференций. Стоимость этой сделки не разглашается.

17 мая 2004 года: Kingston Communications совместно с компаниями Nortel Networks и Datapulse выиграла контракт на модернизацию инфраструктуры контакт-центра компании **Vanguard Rental (UK) Ltd.** В соответствии с этим соглашением, рассчитанным на три года, компания Kingston должна обеспечить внедрение комплексного решения контакт-центра, что позволит гиганту на рынке проката автомобилей впервые внедрить у себя IP-телефонию. Стоимость сделки не разглашается.

24 марта 2004 года: **Муниципальный совет города Челмсфорда** заключил с компанией Kingston Communications контракт на замену локальной сети (LAN). Контрактом предусматривается, что компания Kingston заменит служащие уже 7 лет ATM-магистраль и оборудование корпорации 3COM, на базирующиеся на Ethernet решения от Nortel Networks. Стоимость сделки не разглашается.

СТРАТЕГИЯ НА БУДУЩЕЕ

Начав свою деятельность в апреле 2005 г., компания Affiniti включила в сферу своей деятельности компании Omnetica и Technica и организовала ликвидацию подразделений Omnetica во Франции и Италии. В настоящее время этот процесс подходит к завершению, и компания сможет сосредоточить свое внимание на рынке Великобритании, а также займется расширением клиентской базы в своих ключевых вертикальных секторах, таких как сектор коммунальных услуг и сектор розничной торговли.

Петер Холлс рассказал Global Computing Services, что компания Affiniti не предполагает в ближайшее время делать какие-либо приобретения. Однако, по его словам, если для расширения отдельных технических областей понадобятся новые приобретения, то компания, несомненно, рассмотрит эту возможность.

Основные виды деятельности: консалтинг по технологиям, по вопросам производительности, по стратегии и операционной деятельности, аутсорсинг

Основные клиенты: Военно-морские силы США, Австралийская оборонная организация, Brother Industries

Главные конкуренты: Accenture, IBM, EDS

Персонал: 120 000 человек.

Годовой доход за последний год: Доход 16,4 млрд. долларов за 2004 финансовый год, что на 8,4% превышает доход 2003 финансово-

КОМПАНИЯ DELOITTE

ВВЕДЕНИЕ

Компания Deloitte может похвастаться тем, что в течение одиннадцати лет подряд ее доходы постоянно растут. В 2004 финансовом году объем продаж в компании достиг 16,4 млрд. долларов. Однако продажи консалтинговых услуг упали на 3%, с 6,1 до 5,9 млрд. долларов. Общий рост продаж наблюдался в Северной и Южной Америке и в Европе, отражая сравнительно слабые усилия воспользоваться преимуществом роста в Азии. Это положение будет меняться, поскольку в настоящее время компания направляет свои усилия на Индию и Китай. Ожидается, что в расширение деятельности в этих регионах в течение последующих пяти лет будут инвестированы сотни миллионов долларов.

У компании Deloitte настали нелегкие времена, когда новые правила запретили ведущим компаниям производить аудит клиентов и одновременно консультировать их. Конкуренты проводили реорганизацию своего бизнеса, разделив консалтинговую и аудиторскую сферы деятельности, но компания Deloitte решила не следовать их примеру, хотя первоначально такие планы разрабатывались.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

го года, составлявший 15,1 млрд. долларов. Однако продажи консалтинговых услуг упали до 5,9 млрд. долларов по сравнению с 6,1 млрд. $ в предшествующем году.

Вид собственности: частная компания

Контактная информация:
Главный международный офис:
1663 Broadway, 35th Floor,
New York, NY, 10019-6754
Тел: (+1) 212 489 1600
Факс: (+1) 212 492 4242
www.deloitte.com

Несмотря на тот факт, что в прошлом году компании не удалось, вопреки планам, разделить консалтинг и ИТ-услуги путем приобретения менеджерами контрольного пакета акций, Deloitte больше не собирается продавать какие-либо части своего бизнеса.

Считалось, что возможными покупателями будут компании Hewlett Packard и Accenture, но Эгги Кок, главный консультант компании Deloitte по Европе, Ближнему Востоку и Африке, сказал на прошлой неделе *Global Computing Services,* что компания «абсолютно не заинтересована» в продаже своих консалтинговых подразделений.

После волнений последних трех лет, усугубленных скандалом, связанным с компанией Enron, были введены новые правила, предназначенные для того, чтобы избежать конфликта интересов между аудиторами и консультантами. Бывшая «Большая пятерка» разделила свой бизнес по этим направлениям, и волна слияний и поглощений полностью изменила этот сектор. IBM купила PwC Consulting, а компания E&Y уже продана компании CGE&Y. Компания KPMG сделала выбор и влилась в североамериканский консалтинговый бизнес, известный теперь как Bearing Point, и занялась приобретением отделений KPMG в других странах. Компания Andersen Consulting была переименована в Accenture.

Базирующаяся в Нью-Йорке материнская компания, Deloitte Touche Tohmatsu, решила отделить Deloitte Consulting путем продажи менеджерам и служащим контрольного пакета акций и планировала назвать новую фирму Braxton, сыграв в дорогостоящую игру по смене брэнда. Но в марте 2003 года эти планы были оставлены по экономическим причинам вследствии стесненных условий кредитного рынка. Однако считалось, что продажа все же состоится. Но чуть позже исполнительный директор Deloitte Consulting, Дуг МакКракен вышел в отставку, и его место занял Пол Робинсон.

В тот момент источник, близкий к компании Deloitte, сообщал *ComputerWire*, что вопрос продажи все еще обсуждается, но теперь оказывается, что было решено не продавать. В этом месяце было объявлено, что все фирмы, известные на различных национальных и международных рынках как Deloitte Touche Tohmatsu, Deloitte & Touche и Deloitte Consulting, сохраняя свои местные названия, теперь будут называться «Deloitte». Согласно заявлению компании Deloitte, изменение брэнда предпринято для того, чтобы «подчеркнуть ценность многофункциональности компании». Однако пока, по-видимому, процесс переименования не завершен, поскольку на веб-сайте компании она по-прежнему называется Deloitte Touche Tohmatsu.

Одна из основных проблем этой единой стратегии заключается в том, что Deloitte не может предоставлять консалтиговые услуги тем фирмам, в которых она проводит аудит, что, по подсчетам Кока, исключит из сферы их деятельности около 20% основных клиентов. «Во-первых, мы с большой неохотой идем на разделение, но ограничения таковы, что мы вынуждены смириться с разделением функций аудита и консалтинга. Сейчас у нас есть единая стратегия, и хотя мы можем продавать свои консалтинговые услуги только на 80% рынка, мы можем работать и с этим», – сказал он. Кок заявляет, что входящие в Deloitte фирмы выиграют, предлагая широкий диапазон услуг, в том числе консультации по налогам и финансам в придачу к консалтинговым услугам и менеджменту ИТ.

В настоящее время, компания остается единственным игроком из бывшей Большой Пятерки, которая не отделилась от своего аудиторского партнера, и наблюдает, как уходят ее клиенты, озабоченные проблемами беспристрастности, в том числе и General Motors. Проблемой для компании Deloitte может оказаться обращение потенциальных клиентов к другим провайдерам за получением этих видов услуг. Вопрос также состоит в целесообразности вообще проводить замену брэнда, предлагая аудит и консалтинг под одним именем. «Принимать решение будут клиенты, – сказал Кок, – но мы уверены, что единство наших предложений может нести синергетические возможности».

Как частное предприятие, компания Deloitte не раскрывает в деталях свое финансовое положение, хотя и заявила, что в 2004 финансовому году ее доход составил 16,4 млрд. долларов, что на 8,6% больше, чем в 2003 финансовому году, когда доход составил 15,1 млрд. долларов.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ

Фирма Deloitte Consulting является частью империи Deloitte Touche Tohmatsu, возникновение которой датируется 1845 годом, когда Вильям Делойтт открыл в Лондоне бухгалтерскую контору. Начав в 70-х годах 19-го века свою деятельность в Соединенных Штатах, фирма заявила о том, что намеревается стать в бухгалтерском деле «Кадиллаком, а не Фордом».

Консалтинговая сфера деятельности компании стала в значительной степени автономной в 1995 году, когда компания DTT образовала Deloitte & Touche Consulting, чтобы объединить свои консалтинговые отделения в Соединенных Штатах и Великобритании. Позже к группе присоединилась Азиатское консалтинговое отделение, что содействовало региональной экспансии. За год, окончившийся маем 2004 года, компания Deloitte получила доход 16,4 млрд. долларов, из которых на ее консалтинговое подразделение приходится 5,9 млрд. долларов, немного меньше,

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

чем в 2003 году (6,1 млрд. долларов). Консалтинговое подразделение несколько отстает от таких мультимиллиардеров, как Accenture, Capgemini и PwC Consulting. Напомним, что последняя сейчас приобретена корпорацией IBM.

В географическом отношении, рост доходов происходит за счет Европы и обеих Америк, на Азию и Японию приходится постоянно около 10%. Этот регион в настоящее время является центром интересов компании Deloitte. В последующие несколько лет компания планирует увеличить численность своего персонала в этом регионе до 2500 человек.

«Отделения Deloitte в Китае и Индии будут интенсивно расширяться, осуществляя наиболее агрессивную инвестиционную программу наших фирм. Эта программа направлена не на распыление средств, а на увеличение наших глобальных возможностей , определяемых нашим персоналом и инфраструктуры, необходимой для их поддержки. В нашем бизнесе главное – персонал и клиенты», – сказал генеральный директор Вильям Паррэ.

«Фирмы, входящие в компанию Deloitte, имеют приблизительно по 50000 человек персонала в каждом регионе Европы, Ближнего Востока, Африки и Америки. Я думаю, что к концу десятилетия численность персонала в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Японии сравняется с этой цифрой», – добавил он.

Конкурентами компании Deloitte Consulting в борьбе за крупные контракты по предоставлению ИТ-услуг и консалтингу обычно являются еще более крупные компании, такие как PwC Consulting, Accenture и EDS Corp. Крис Логран, глава британского отделения по технологии компании Deloitte Consulting, сказал, что компания редко сталкивается с компанией Atos KPMG Consulting, которая ближе всех к ней по рангу из Большой Пятерки. «Мы стараемся избегать просто проектов по системной интеграции и стремимся оставаться в области предоставления услуг по преобразованию бизнеса и использовать наше консалтинговое искусство. Это означает, что нам не приходится выполнять только товарные договоры».

Одной из немногих областей роста затрат в сфере ИТ-услуг в 2004 году является ИТ-аутсорсинг. Это связано с тем, что все больше крупных корпораций стремятся передать управление процессами, связанными с информационными технологиями, и другие непрофильные виды деятельности в руки специализированных компаний, в надежде, что те снизят расходы и увеличат эффективность. В отличие от некоторых конкурентов из Большой Пятерки, чьи аутсорсинговые возможности ограничиваются лишь советами по структурированию контрактов и выбору поставщиков, Deloitte Consulting фактически берет на себя контроль за операционной деятельностью клиентов в рамках договора на аутсорсинг. В качестве примера можно привести контракт, выигранный в июле 2001 года Deloitte Consulting с Brother Industries на аутсорсинг работ по технической поддержке. Ожидается, что пятилетний контракт будет стоить, по крайней мере, 91 млн. долларов, и затронет полный спектр услуг по информационным системам, включая внедрение систем, менеджмент приложений и менеджмент инфраструктуры.

Одной из сильных сторон компании за последнюю пару лет стал консалтинг по вопросам управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Компании заключала соглашения с поставщиками, в число которых входят Vignette, E.Piphany, ATG, BroadVision и Siebel (см. помещенный ниже раздел «Основные партнеры и союзы»).

Консалтинговые фирмы Большой Пятерки приобрели свой опыт в области применения информационных технологий в конце 1990-х годов, благодаря спросу на консалтинговые услуги и на внедрение ИТ-систем на волне потребности в ERP-приложениях. Deloitte Consulting продолжает работать в тесном сотрудничестве с компанией SAP AG, немецким поставщиком, который является крупнейшим игроком в этой области рынка программного обеспечения. И в январе 2000 года компания Deloitte Consulting была названа как одна из двадцати компаний-партнеров, принимающих участие в создании для SAP AG Интернет-архитектуры на базе портала MySAP.com. Кроме того, Deloitte Consulting работает над несколькими проектами по внедрению систем SAP совместно с платформой для онлайновых закупок, разработанной американской фирмой Commerce One.

Как и ее конкуренты, компания Deloitte Consulting не стала вывешивать все свои флаги на мачту какого-то одного поставщика, и, как и они, имеет большой опыт сотрудничества с Peoplesoft и Oracle. В январе 2000 года Deloitte объявила о договоре с Peoplesoft, предусматривающем предоставление консалтинговых услуг, связанных с PeopleSoft eCenter, по обслуживанию приложений. Кроме того, компания объявила о соглашении с Sun Microsystems Inc по поводу серверов и устройств хранения информации; с Cisco Systems Inc по оборудованию для создания сетей; с MCI WorldCom Inc по технологии Frame Relay, и с Pilot Network Services по безопасности.

В конце 1990-х годов, компания Deloitte Consulting предприняла значительные усилия, чтобы заново завоевать место на рынке консалтинговых услуг в области электронной коммерции, к чему ее подтолкнули успехи нового поколения мелких, но более гибких консалтинговых фирм, таких как Agency.com и Razorfish. Эти фирмы специализировались на консультировании компаний электронной коммерции по вопросам стратегии бизнеса. Они также давали советы таким солидным компаниям, как British Airways или Unilever, как следует провести реорганизацию, чтобы иметь возможность использовать преимущества «Всемирной паутины». Вышло так, что эти выскочки, у которых было все, исчезли из-за того, что построили свой бизнес по непрочной и чрезмерно амбициозной модели. Старые же консалтинговые компании выстояли, но D&C сохранила тесное сотрудничество со многими поставщиками Интернет-технологий.

Компания заявила, что в течение 2000 года она участвовала в тысяче «проектов по электронному бизнесу», и что доход в результате этой деятельности, составил 1 млрд. долларов. Клиенты были самыми разными, начиная от компа-

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

ний, входящих в тысячу самых крупных фирм по версии Fortune до недавно начавших свою деятельность фирм. Предоставляемые компанией Deloitte Consulting услуги в сфере интернет-бизнеса разбиты на четыре области: управление закупками (стратегия, процессы и технология управлениюя цепочками поставок клиента); управление продажами (клиентоориентированные стратегии и технологии), «внутренняя область» (включающая бизнес-процессы бэк-офиса, такие, как бухгалтерия и HR) и «внешняя область» (где D&C Consulting берет на себя управление технологиями и процессами, которые внедрены у клиента). Как и многие крупные консалтинговые фирмы, компания Deloitte Consulting создала отделение венчурного (рискового) капитала, чтобы инвестировать в интернет-компании и новые фирмы. Считается, правда, что эта часть бизнеса пострадала в течение последних двух лет, так как инвесторы все с большой неохотой вкладывают деньги в новые, непроверенные компании. Венчурный фонд Deloitte Consulting заявил об инвестировании более 500 млн. долларов в фирмы, находящиеся на середине или в конце пути к первичному размещению акций. При этом, в каждую из таких компаний фонд Deloitte Consulting вложил от 2 млн. до 10 млн. долларов. В 2000 году компания амбициозно заявила, что она ожидает получить 35% прибыли от своих инвестиций в фирмы, которые способны стать предприятиями стоимостью в 300 млн. долларов, но это заявление кажется слишком оптимистичным в нынешних обстоятельствах.

Компания Deloitte Consulting стремится стать крупным провайдером консалтинговых услуг для компаний, работающих в сферах телекоммуникации и финансов. Одним из основных клиентов компании в Великобритании является оператор мобильной связи Vodafone. Deloitte Consulting консультирует эту компанию по вопросам инвестиций в те или иные производства и виды обслуживания, а также по вопросам ценообразования. Кроме того, Deloitte Consulting дает этой компании советы по выбору стратегии в области коммуникаций третьего поколения. Одним из крупнейших клиентов Deloitte Consulting в банковском секторе является фирма JP Morgan, вместе с которой они создали единую платформу разработки стратегии и технологии для маркетинга своих разнообразных финансовых услуг.

ТЕКУЩЕЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Deloitte Consulting осуществляет свою деятельность в четырех областях:

1) Консалтинг по вопросам технологии:

Технологический дивизион компании предоставляет услуги предпродажного и послепродажного консультирования по вопросам планирования и управления ресурсами предприятий(ERP), отношений с поставщиками, взаимоотношений с клиентами (CRM), средств EAI, популярных бизнес-решений и оффшорной разработки программного обеспечения. Компания имеет отдельный бизнес под названием Deloitte Consulting/ICS, который занимается ERP на базе использования средств SAP и Baan. Компания Deloitte приобрела ICS еще в 1995 году, когда та была консалтинговой организацией, которую учредили бывшие руководители SAP за три года до того. При этом освободилось 1000 сотрудников, в основном занятых по направлениям SAP и ERP-консалтинга. Deloitte Consulting /ICS с тех пор снизила число своих сотрудников приблизительно до 3600 человек, около трети которых работают в Европе. Клиенты, в основном, занимаются авиаперевозками, телекоммуникациями, финансами и промышленностью. Подразделение ICS в настоящее время занимается почти исключительно внедрением SAP и Baan, расширенным за счет проведения работ по реинженирингу бизнес-процессов.

2) Консалтинг по вопросам эффективности бизнеса

Этот дивизион сфокусирован на оказание помощи своим клиентам в переходе на аутсорсинговые модели ведения бизнеса, включая услуги по управлению проведением изменений в компаниях и в постановке процессов обучения.

3) Стратегический и операционный консалтинг

Этот дивизион включает услуги по разработке ИТ-стратегий компаний, по управлению финансовыми показателями, по стратегии управления цепочками поставок и по управлению маргетинговой деятельностью.

4) Аутсорсинг

Компания осуществляет ИТ-аутсорсинг, а также аутсорсинг бизнес-процессов (BPO). Деятельность компании в области аутсорсинга включает традиционный аутсорсинг, при котором компания берет на себя эксплуатацию ИТ-инфраструктуры и предоставление ИТ-услуг, действуя от имени клиента, а также хостинг приложений и предоставление оговоренных прикладных сервисов. В области BPO Deloitte берет на себя выполнение определенных непрофильных видов деятельности своих клиентов. В последних контрактах по BPO компания Deloitte брала на себя осуществление деятельности бэк-офиса, в том числе, управлением персоналом, непроизводственным снабжением, кредиторскими задолженностями, обслуживанием капитала, возмещениями расходов персонала, обучением служащих.

ОСНОВНЫЕ ВЕРТИКАЛЬНЫЕ РЫНКИ

Deloitte Consulting осуществляет свою деятельность в семи основных вертикальных секторах: коммуникации, торговле, энергетике, финансовых услугах, здравоохранении, промышленности и государственном секторе. Спад доходов компании в секторе промышленности в течение последних трех лет остается довольно постоянным, в то время как

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

доходы от деятельности компании в государственном секторе увеличиваются, составляя уже 15% доходов. Анализ спада доходности по направлениям деятельности компании показывает, что доля дохода от внедрения программных пакетов снизился с 28% в 2000 году до 15% в 2003 году, что отражает снижение спроса на новые ERP-системы.

Главные клиенты: компании Vodafone, JP Morgan, Deloitte Touche Tohmatsu, Brother, California Film Commission, Система социального обеспечения США, штат Арканзас, Калифорнийское агентство по технике, оптовой и розничной торговле, Европейская Комиссия и Telstra.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Как частная компания, которой владеют несколько партнеров, Deloitte Consulting не публикует ежеквартальные финансовые отчеты и данные по доходам. Однако, было объявлено, что вся компания Deloitte заработала 16,4 млрд. долларов за 2004 ф.г., что составляет рост на 8,4% по сравнению с доходом 2003 ф.г., который равнялся 15,1 млрд. долларов. При этом продажи в ее консалтинговых подразделениях упали с 6, 1 млрд. долларов в прошлом году до 5, 9 млрд. долларов в 2004 ф.г. Географически рост доходов распределялся таким образом: в Америке он составил 8% при обороте 8,2 млрд. долларов, в Европе – 12% (6,6 млрд. долларов). В Азиатском регионе и Японии доходы остались на прежнем уровне и составили 1,6 млрд. долларов, но внимание компании к этим регионам усиливается, поскольку выгода оффшорных услуг очевидна.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Сегодняшняя стратегия Deloitte подразумевает значительное расширение деятельности в Индии и Китае. В течение следующих пяти лет только в Индии будет инвестировано 50 млн. долларов. Дополнительно в Индии будет принято 2500 сотрудников, которые будут обеспечивать работу местных подразделений и поддерживать международную деятельность компании. Кроме того, индийские фирмы, входящие в состав Deloitte, ожидают, что в течение следующих 4 лет их доходы будут расти более чем на 20% в год.

В Китае Deloitte имеет около 3000 сотрудников. Ожидается, что в течение ближайших трех лет их число возрастет в три раза, а местные инвестиции составят 150 млн. долларов.

В целом будущее расширение компании будет происходить за счет установления партнерских отношений с другими компаниями, за счет создания совместных предприятий и альянсов. Компания не делала приобретений в последние годы и маловероятно, что она изменит свою политику при существующем экономическом климате. Одним из последних объединений было создание в июле 2001 года совместного предприятия под названием Majesco, в котором Deloitte имела равные доли с Mastek, индийской оффшорной фирмой-субподрядчиком второго эшелона. Это дало Deloitte доступ к дешевому программному обеспечению и сервисам.

Совместное предприятие нацелено на клиентов в финансовой и телекоммуникационной сферах, а также к клиентам в областях промышленности, товаров массового потребления, энергетики, здравоохранении и государственном промышленном секторе. За первым шагом последуют похожие шаги с другими индийскими фирмами, которые стремятся проникнуть на западные рынки через существующие каналы продаж мировых консалтинговых лидеров. Так, в ноябре 2001 года Computer Sciences Corp подписала соглашение о союзе с Satyam Computer Services о совместной разработке программного обеспечения для клиентов CSC.

Крис Логран рассказал нам, что самым быстроразвивающимся направлением является сектор общественных услуг Великобритании, который способствует росту других секторов рынка: «Общественный сектор Великобритании в настоящий момент предпочтителен, и мы выиграли три крупных многолетних многомиллионных контракта по системной интеграции и поддержке процессов перестройки бизнеса. На подходе еще несколько больших контрактов, хотя мы замечаем некоторый спад в секторах финансовых услуг и телекоммуникаций во всем мире, при том, что в секторе общественных услуг, энергетическом и потребительском секторе наблюдается подъем, а ситуация в промышленности остается на прежнем уровне».

ОСНОВНЫЕ СДЕЛКИ, ПОСЛЕДНИЕ КОНТРАКТЫ

30 мая 2005 года: Deloitte Consulting LLP заключила контракт стоимостью 105,8 млн. долларов на услуги по оказанию бухгалтерской и финансовой поддержки при корректировке финансовых планов Военно-морских сил. Похожие контракты заключили также компании BearingPoint, IBM Corp и Science Applications International Corp, что позволит всем четырем компаниям соревноваться за порядок выполнения заданий по оказанию помощи Вооруженным силам в документировании бизнес-процессов, проверке финансовой системы и обработке финансовой информации. В качестве части проекта по модернизации экономической системы Военно-морских сил, планом предусматривается получение безоговорочного аудиторского мнения по ежегодным финансовым отчетам.

21 марта 2005 года: Deloitte заключила контракт стоимостью 106 млн. долларов сроком на пять лет с Флотом Военно-морских сил США и Норфолкским отделением Центра снабжения по оказанию финансовых и бухгалтерских услуг по поддержке в осуществлении корректировки финансовых планов Военно-морских сил.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

19 мая 2003 года: Компания Deloitte Consulting была назначена руководителем консорциума по разработке системы менеджмента обучения для Австралийской оборонной организации (ADO). Это один из крупнейших австралийских проектов в сфере Интернет-образования, который будет обслуживать 91 тыс. пользователей. ADO выбрала компанию Deloitte Consulting в качестве головного интегратора консорциума, состоящего из THINQ Learning Solutions, Inc. (Система управления обучением), OutStart (Обучение управлению контентом) and NETg (Онлайновые обучающие системы).

3 октября 2002 года: Deloitte Consulting собирается расширить свое участие в сделке, в рамках которой разместит все электронные курсы обучения SmartForce для 15 000 сотрудников по всему миру. Сделка стоимостью 10 млн. долларов (6,5млн. фунтов ст.), сроком на шесть лет является продолжением заключенного ранее контракта между двумя компаниями.

15 июля 2002 года: Deloitte Consulting будет предоставлять услуги компании YaYa, провайдера настраиваемой игровой продукции,. Услуги заключаются в поддержке разработки и внедрения диалоговой технологии использования игр, а также интегрирование CDT в существующую инфраструктуру CRM.

27 июня 2002 года: Deloitte Consulting подписала контракт с неназванным клиентом мирового масштаба в рамках своего соглашения с Hewlett-Packard. Первая фаза проекта (6–9 месяцев) направлена на сокращение издержек по предоставлению клиентских сервисов и по осуществлению клиентской поддержки. В проект вовлечены более 300 консультантов из HP Services и Deloitte Consulting, внедрение планируется осуществлять в 56 странах Америки, Европы, Африки и Азиатско-Тихоокеанского бассейна. Deloitte Consulting и HP будут работать вместе над производством модулей Siebel 7 для служб клиентского сервиса, call-центров, продавцов и поддерживающих служб.

13 февраля 2002 года: Public Services, Inc и Deloitte Consulting объявили, что они объединили в единое целое административную систему аэропортов Лос-Анджелеса, которая состоит из четырех аэропортов: Los Angeles International, Ontario International, Palmdale Regional и Van Nuys. Внедрение систем mySAP Financials и mySAP Human Resources позволит руководству аэропорта и города оптимизировать использование информации о состоянии и потребностях в финансовых ресурсах, а также в ресурсах персонала LAWA.

5 ноября 2001 года: Калифорнийское агентство по технологии, розничной и оптовой торговле (TTCA) открыло свой новый сайт, обеспечивающий онлайновый доступ к услугам по поддержке развития бизнеса, сохранению рабочих мест, международной торговле, а также инвестиционным сервисам. Агентство TTCA, при поддержке Deloitte Consulting, должно реагировать на нужды своих членов, от корпораций мирового масштаба до мелких бизнесменов, обеспечивая им жизненно необходимую помощь в наиболее дружелюбной, интерактивной и удобной онлайновой форме.

31 июля 2002 года: Deloitte Consulting объявила о том, что совет директоров компании Brother Industries, Ltd. согласился передать компании Deloitte Consulting свои функции по технической поддержке. Пятилетний контракт стоимостью около 91 млн. долларов охватывает полный спектр услуг в сфере информационных систем, в том числе создание систем, менеджмент приложений и инфраструктуры. Компания Brother Industries, Ltd., расположенная в Нагое (Япония), – известный во всем мире производитель факсимильных аппаратов, многофункциональной офисной техники и других сложных устройств.

10 июля 2001 года: SAP Public Services, Inc. и Deloitte Consulting объявили о том, что штат Арканзас стал первым штатом страны, в котором начали работу 148 агентств интернет-бизнеса на платформе SAP. Повсеместное внедрение финансовых и кадровых приложений, которое осуществлялось партнерами в течение 18 месяцев, объединило более 35 тыс. государственных служащих в единую общую административную систему и заменило старые системы.

15 апреля 2001 года: Telstra подписала контракт стоимостью 300 млн. долларов на передачу одного из трех основных ИТ-направлений альянсу Deloitte Consulting и EDS services, таким образом передавая этому консорциуму управление своими системами ERP, биллинга и администрирования на последующие пять лет. На сегодняшний день это самый крупный аутсорсинговый контракт, подписанный Deloitte Consulting.

12 января 2001 года: Deloitte Consulting была выбрана, чтобы в течение одиннадцати лет сотрудничать с занимающейся предоставлением ИТ-услуг компанией EDS, расположенной в г. Плано, штат Техас. Стоимость контракта составляет 321 млн. долларов. В рамках этого контракта предстоит создать на базе информационных технологий крупнейшую в США систему агентств социального обслуживания. Разработанный компанией EDS продукт CalWORKs Information Network (CalWIN) объединит существующую уже 30 лет систему в 18 округах Калифорнии.

ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ И АЛЬЯНСЫ

Aspect Communications. В июне 2003 года Deloitte Consulting объединилась с Aspect Communications Corp, чтобы провести оптимизацию работы центров обработки вызовов, заключающуюся в увеличении эффективности продаж, качества обслуживания и общей эффективность работы. Обе компании осуществляют свою деятельность в таких сферах, как здравоохранение и финансовые услуги, коммуникации, промышленность и государственный сектор, и повышают эффективность работы контакт-центров в этих областях; в то же самое время они могут улучшить эффективность продаж и услуг. Обе компании уже имеют почти десяток общих клиентов в области здравоохранения, коммуникаций, в сфере высокотехнологичных производств и в государственном секторе.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

Deloitte Consulting занимается обучением своего технического персонала на широком диапазоне решений компании Aspect. Сюда относится, в том числе, Aspect Enterprise Contact Server, управление трудовыми ресурсами, Datamart, программное обеспечение для клиентского самообслуживания и интерактивные web-программы. Обе компании предполагают участвовать во множестве совместных мероприятий по сбыту и маркетингу, и провели серии семинаров в разных городах.

BEA Systems. BEA Systems Inc подтвердила в январе 2002 года соглашение с Deloitte Consulting по обучению ее сотрудников использованию серверов и систем электронной коммерции для различных клиентских приложений. Соглашение завершило работу BEA по заключению альянсов с гигантами консалтинга иуслуг. BEA уже имеет соглашения с Accenture, Andersen, Cap Gemini Ernst & Young, Computer Sciences Corp, EDS, PwC Consulting и KPMG Consulting. Все контракты предусматривают встраивание платформы электронного бизнеса WebLogic компании BEA в инфраструктуру предприятий, что вызывает недовольство у таких конкурентов, как IBM Global Services.

В августе BEA Systems вместе с компаниями Deloitte Consulting и Roundarch объявили о пакете CRM – CRM Connect. Он базируется на платформе WebLogic Enterprise фирмы BEA, Roundarch Enabling Technology Platform и CRM Value Map Methodology компании Deloitte. Начальный этап предусматривает интеграцию с продукцией SAP AG и Siebel Systems Inc для информации о клиентах и их заказах. Последующие этапы интеграции будут включать процессы и приложения из других классов корпоративных информационных систем. Компания BEA заявила, что CRM Connect обеспечивает единый взгляд потребителя, позволяющий организациям увязать продажи, маркетинг, услуги, WEB-системы и системы поддержки.

BroadVision Inc. В мае 2001 года Deloitte Consulting объединилась с BroadVision Inc и WPP Group Plc в новую Интернет-консалтинговую фирму, названную Roundarch, которая будет обеспечивать брэнд-маркетинг, разрабатывать стратегию и технологии для поставщиков, работающих в сфере электронной коммерции на платформах B2B и B2C. Roundarch объединила опыт всех трех компаний – BroadVision в сфере электронной коммерции, Deloitte Consulting в сфере системной интеграции и консультирования, и WPP – в сфере маркетинга и рекламы. Первыми клиентами были поставщики медицинского оборудования и сайт YourDoctor.com.

Hewlett-Packard. В марте 2002 года Deloitte Consulting подписал с компанией HP соглашение о совместных продажах и маркетинге. Соглашение предусматривает обеспечение клиентов Deloitte программным обеспечением по управлению услугами HP OpenView. Благодаря этому договору Deloitte будет предоставлять услуги по управлению взаимодействием с клиентами (CRM) и по планированию и управлению ресурсами предприятий (ERP), используя средства OpenView, которые обеспечивают мониторинг приложений и тестирование производительности на многочисленных платформах разных поставщиков. Этот альянс будет нацелен на государственный сектор, финансовый рынок, рынок страхования и рынок коммунальных услуг. Соглашение является продолжением глобального союза, заключенного компаниями в январе 2002 года, в соответствии с которым они совместно будут производить программные продукты и услуги для клиентов в промышленном секторе. Как упомянуто выше, Hewlett-Packard объединился с Deloitte Consulting для разработки своего программного обеспечения Netaction по управлению жизненным циклом продуктов для клиентов Deloitte из производственного сектора, в том числе Brother Industries, Cargill и Hewlett Packard. Deloitte также обеспечивает ИТ-консультирование и услуги по интеграции программного обеспечения в рамках соглашений о совместных продажах и маркетинге. Обе стороны заявляют, что их альянс гарантирует многомиллионные договоры с производственными предприятиями, в числе которых Nestle и Wrigley's.

Sun Microsystems. В марте 2002 года Sun Microsystems и Deloitte Consulting объявили о расширении действующего уже пять лет соглашения новыми решениями уровня предприятия. Цель альянса – поставка проверенных предварительно интегрированных вертикальных и горизонтальных решений, способствующих быстрому освоению клиентом и снижающих общую стоимость их внедрения. Сначала Sun и Deloitte Consulting объединились, чтобы получить новые и модернизировать существующие решения, основанные на Sun StorEdge Complete Storage Solutions, архитектуре Sun Open Net Environment и выверенных решениях по сетевой идентификации, таких как Deloitte & Touche's i-MAAP.

Tibco Software Inc. В мае 2002 года Deloitte Consulting совместно с Tibco, базирующейся в Palo Alto, предоставили Новое решение, Real Time, – средство интеграции бизнес-процессов на базе технологии Tibco, которое применяет среду Strategic Processing Environment (SPE) от компании Deloitte, для финансовых организаций, использующих Straight Through Processing (STP). Это решение снижает вероятность ошибок, а также уменьшает затраты времени и средств. Компании заявили, что это совместное предложение, которое первоначально было разработано для одного из глобальных банков, может служить основанием для обеспечения условий обработки финансовых транзакций в режиме Next-day settlement processing (T+1), рекомендуемом SEC.

Vignette Corp. В мае 2001 года Vignette Corp объявила о сотрудничестве с Deloitte Consulting, в рамках которого эти две фирмы будут совместно поставлять и внедрять услуги по электронному бизнесу на базе программного обеспечения компании Vignette по управлению контентом, интеграции и анализу. В рамках соглашения Deloitte Consulting будет обучать своих сотрудников на приложениях Vignette и обеспечивать доступ к программному пакету в своих e-Studios и Solution Centers, расположенных по всему миру.

© COMPUTERWIRE, 2005
© ЛИНЭКС, 2005

МНЕНИЕ АГЕНТСТВА COMPUTERWIRE

Понесшая урон компания Deloitte Consulting наконец отказалась от своих планов легально отделиться от Deloitte Touche Tohmatsu. Итак, что из этого следует? Решение не отделять Deloitte Consulting связано с деньгами. Как сообщают, компания PwC Consulting потратила 110 млн. долларов на операцию по изменению брэнда, а потом ее поглотила компания IBM, имевшая планы изменить ее название на «Monday». Deloitte Consulting тоже истратила десятки миллионов долларов на изменение имени Braxton для своего отделения от DTT.

Что более важно – это то, что некоторые клиенты также покинули Deloitte Consulting из-за беспокойства по поводу ее объективности. Компания General Motors заявила, что они прекратят свои консультативные проекты с компанией, а компания AutoNation, одна из крупнейших компаний по продаже транспортных средств в США, заявила, что не будет обращаться к компании за аудиторскими услугами. В заявлении, сделанном в Комиссии по ценным бумагам (SEC), было сказано: комитет по аудиту компании AutoNations принял свое решение в результате последних заявлений Deloitte & Touche об отказе от дальнейших шагов по отделению компании Deloitte Consulting, которая предоставляет услуги компании AutoNations.

Кризис компаний Andersen и Enron повлек за собой волну поглощений и приобретений среди бывшей Большой пятерки. В прошедшем мае компания KPMG Consulting Inc, известная теперь под имением BearingPoint, начала предпринимать шаги по приобретению 23 бизнес-консалтинговых отделений у вовлеченного в скандал и загнанного в угол аудиторского гиганта Andersen. Таким путем эта компания планировала получить дополнительно 7,000 человек и годовой доход 1,4 млрд. долларов. В числе предполагаемых сделок было приобретение за 685 млн. долларов компании KCA, консалтингового оператора в Германии, Швейцарии и Австрии, которая, по заявлению компании, по праву считалась «драгоценностью короны» Andersen.

В прошлом году IBM Global Services хвалилась темпами своих успехов в осуществлении консалтинговых проектов, последовавших за приобретением PwC Consulting. Представители компании заявили, что бизнес-консалтинговое подразделение IBM, в состав которого входит PwC Consulting, привлекло к себе 70% клиентов, которые в прошлом году покинули PwC Consulting, когда та была еще собственностью PricewaterhouseCoopers.

Но Deloitte больше не собирается продавать свое консультативное подразделение, и предполагает его интеграцию с другими областями свой деятельности. Одна из главных проблем этой стратегии интеграции состоит в том, что Deloitte не может осуществлять консалтинговые услуги в отношении тех фирм, которых она аудирует. По подсчетам Кока, это означает потерю 20% основных клиентов. Проблема для Deloitte может также заключаться в том, что потенциальные клиенты могут скорее уйти к независимым провайдерам для получения этой услуги, нежели чем посчитают позитивным изменение брэнда, объединившего аудит и консалтинг под одной вывеской. Эгги Кок, руководитель консалтингового подразделения Deloitte в Европе, Ближнем Востоке и Африке, уверен, что «Единство наших предложений может нести синергетические возможности», сознавая при этом, что «принимать решение будут клиенты».

Рыночное обозрение MarketWatch службы Global Computing Services является одним из семи научно-исследовательских изданий серии MarketWatch Research Reports, распространяемых в формате PDF. В серию также входят обозрения: Storage (Системы хранения информации), CRM (Системы менеджмента взаимоотношениями с клиентами), Wireless (Беспроводные технологии), Infrastructure (ИТ-инфраструктура), Business Intelligence (Бизнес-аналитика) и Applications Development (Разработка приложений). Данные направления являются ключевыми в исследовательской деятельности агентства ComputerWire. Еженедельно обновляемые выпуски изданий можно найти на сайте www.computerwire.com

Для каждой из указанных областей, квалифицированные специалисты агентства готовят ежемесячный аналитический отчет по развитию новейших технологий и текущему состоянию рынка. Агентство ComputerWire может выполнить также специальные исследования и оказать консалтинговые услуги по указанным областям по предварительной заявке.

Издание Global Computing Services MarketWatch в России является совместным проектом ComputerWire и ЛИНЭКС.

Лига независимых экспертов в области ИТ ЛИНЭКС (http://www.linex.ru/) – это некоммерческая ассоциация известных российских ИТ-профессионалов, ставящих своей целью путем оказания услуг независимой и непредвзятой экспертизы помогать российским компаниям повышать эффективность и конкурентоспособность их бизнеса, за счет оптимального выбора наиболее адекватных и перспективных ИТ-решений. Осуществляемый экспертами ЛИНЭКС независимый анализ и предоставляемые ими услуги независимого консалтинга ориентированы на экономию средств клиентов при выборе и внедрении ИТ, а также на комплексное снижение рисков, связанных с нахождением наиболее оптимальных ИТ-решений.

Дополнительную информацию можно получить по электронной почте: ask@computerwire.co.uk

Представительства агентства ComputerWire за рубежом:

Лондон:
Charles House,
108-110 Finchley Road,
London, NW3 5JJ
Телефон: +44 (0) 20 7675 7000.
Факс: +44 (0) 20 7675 7673.
E-mail: sales@computerwire.co.uk

Нью-Йорк:
245 5th Avenue, 4th Floor,
New York, NY 10016
Телефон: +1 (212) 652 5380.
Факс: +1 (212) 686 2626
E-mail: sales@computerwire.com

Сан-Франциско:
5 Third Street, Suite 520,
San Francisco, CA 94103
Телефон: +1 (415) 543 4980.
E-mail: sales@computerwire.com

© Copyright 2005 ComputerWire – вся информация о мировом рынке ИТ-услуг
© Copyright 2005 ЛИНЭКС – перевод и информация о российском рынке ИТ-услуг
Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитные носители, если на это нет предварительного разрешения агентства ComputerWire и ЛИНЭКС.