

«Для сложного проекта нужен центр компетенции»

— Андрей Анатольевич, компания PrioCom, можно сказать, относительно молодой участник рынка системной интеграции, однако у Вас наверняка уже сложилось собственное определение этой области бизнеса.

— Мы вкладываем в понятие «системная интеграция» комплекс мероприятий, которые начинаются с консалтинговых услуг, направленных на совместный с заказчиком поиск решения, и заканчиваются реализацией «под ключ» найденного решения.

Как правило, это несколько этапов, выстроенных в четкой хронологии и зависящих друг от друга: начиная с детального изучения существующей инфраструктуры заказчика, его бизнес-процессов и заканчивая созданием рабочего проекта. И непременно все предлагаемые решения тестируются на испытательной модели в лаборатории PrioCom либо на территории заказчика. Поставка оборудования — это обособленный этап, который заказчик может поручить как нам, так и другой компании.

Заключительный этап, состоящий из монтажа, работ по пусконаладке и приемочных испытаний, всегда выполняем мы. Только в этом случае заказчик получает гарантию, что решения, описанные в рабочем проекте, будут реализованы.

— Какие особенности присущи Вашей компании на этом рынке? Какие направления для Вас определяющие?

— Определенной специализации в части технологии у PrioCom нет. Я бы сказал, что мы работаем на рынке именно «профессиональных услуг»: проектирование, создание методик внедрения и управления проектами, оформление и

сдача документации заказчику, подготовка его инженеров к эксплуатации и, безусловно, поддержка — во всем спектре решений, от «физического» до «прикладного уровней», если применить терминологию ЭМВОС.

— Видите ли Вы какую-то динамику на рынке? Как изменились подходы к заказчику? Понимает ли он необходимость системной интеграции?

— Процесс изменений и усовершенствований в области высоких технологий развивается очень стремительно, причем от простого к сложному. Фантастические идеи вчерашнего дня могут быть промышленно реализованы сегодня. Такая динамика заставляет нас постоянно быть в курсе новинок и последних разработок, отслеживать тенденции научных разработок ведущих инновационных центров в IT-индустрии. Зачастую сами производители стимулируют инновации, но сегодня роль заказчиков доминирует.

Еще одна примета времени — необходимость формирования центра компетенции, куда обязательно входят специалисты заказчика и экспертная команда исполнителя. Таким образом, структура управления проектом со стороны заказчика изменилась в лучшую сторону: стало больше диалогов, чем монологов. Результат — успешно завершённые проекты. Почти исключена ситуация, когда отсутствие взаимопонимания с заказчиком приводит к провалу начинания.

— Такие центры компетенции создаются индивидуально под каждый проект?

— Конечно. Исключительно под конкретный проект и конкрет-



Андрей Бургомистренко,
директор по продажам и маркетингу
компании PrioCom

ную задачу. Центр компетенции не формальная структура, это административный орган, временная рабочая группа. Это обязательное административное требование, к заказчику. Причем наряду с техническими специалистами в эту группу непременно должны входить специалисты из тех подразделений заказчика, которые будут потом использовать результаты работы.

— Что Вы считаете своим достижением на рынке системной интеграции?

— Самое важное наше достижение состоит в том, что мы охватили своими сервисами практически всех крупнейших телекоммуникационных операторов страны. PrioCom сумел заработать доверие в том числе и банковского сектора, создав команду и используя специальные технологии управления проектами, которые обеспечивают их успешную реализацию.

Это стало возможно как раз благодаря созданию института центров компетенции по целому ряду продуктов. Мы добились того, что производителю стало выгодно напрямую передавать знания специалистам нашей компании для реализации сложных высокотехнологических проектов.