



Год борьбы.

Рынок системной интеграции в Украине

Игорь КИРИЛЛОВ

В течение последнего года рынок системной интеграции в Украине продолжил сжиматься угрожающими темпами.

Количество проектов катастрофически сократилось, и улучшения пока что не предвидится. В этом свете меняется и сама концепция работы системных интеграторов на рынке.

Когда готовилось прошлогоднее исследование рынка системной интеграции в Украине, казалось, что 2014-й станет, очевидно, худшим годом в истории этого сегмента. Были надежды на то, что в 2015-м рынок начнет возрождаться. Но тенденция к ухудшению только усилилась. Это вынудило многие компании либо уйти с рынка, либо радикально пересмотреть модель своей работы. Все большее количество крупных интеграторов форсируют зарубежные рынки, а в Украине активно набирают силу аутсорсинговые компании.

Что касается заказчиков, то те из них, которые раньше формировали основной спрос, сегодня в разы снизили свою активность, и на этом фоне те отрасли, которые раньше были малозначительными в общей структуре рынка, вышли на первый план. Есть ли выход из такого сложного положения? Безусловно! Но об этом позже.

Куда ушли слоны

Наиболее красноречивым свидетельством состояния рынка системной интеграции в Украине являются цифры. На **рис. 1** отчетливо видна динамика последних семи лет. При этом если в национальной валюте снижение значительное, то в долларовом выражении оно просто катастрофическое – объем рынка по итогам 2014 года составляет менее 15% от максимума, который наблюдался в 2007–2008 годах.

Столь резкое снижение вызвано множеством негативных факторов, которые, как назло, возникли одновременно. Здесь общее падение экономики, разрушительная война в промышленных районах Украины, инфляция и девальвация, отсутствие внятной государственной политики в ключевых отраслях жизни страны и т.д. Более детально о них говорить не будем, ибо тема уже многократно рассмотрена в СМИ. Нас больше интересует положение отрасли системной интеграции и ее возможное будущее на

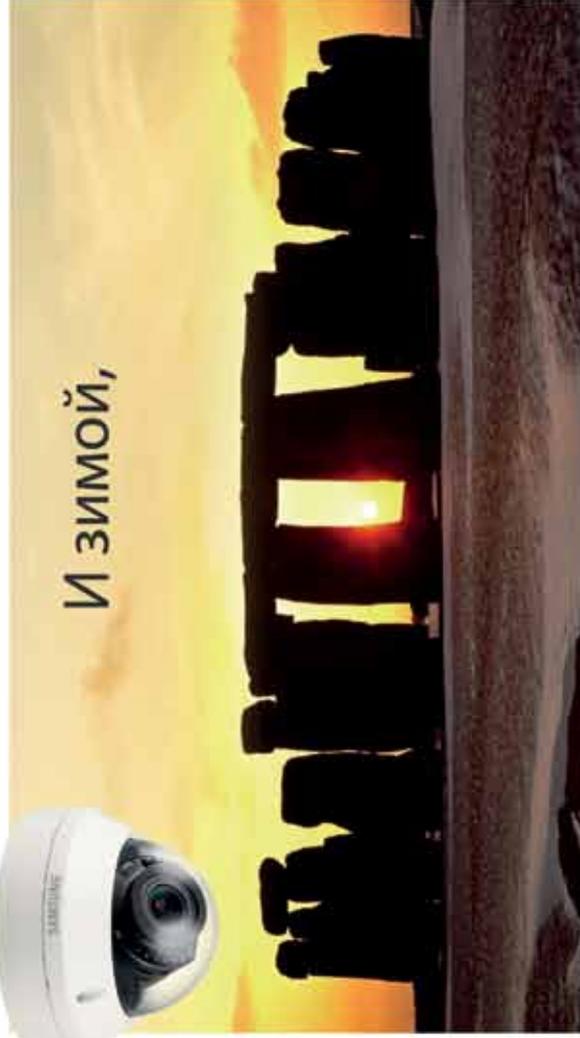
ближайший период. Напомним, что все цифры и данные в статье являются результатом собственного исследования «СиБ», которое проводится уже седьмой год подряд. Методика анализа аналогична прошлогодней.

Возвращаясь к рис. 1, стоит отметить, что прогноз на 2015 год является весьма оптимистическим; в реальности все может оказаться хуже, особенно в долларовом эквиваленте, поскольку в экономике остаются значительные девальвационные ожидания. Для расчета взят курс, который был озвучен НБУ в качестве среднего на 2015 год (около 22 грн./\$). Но как мы понимаем, на практике он может существенно отличаться. Что же касается гривневого эквивалента, то он, по прогнозам «СиБ», снизится «всего» на 20% по сравнению с 2014 годом, поскольку даже прошлогодний объем рынка близок к «уровню выживания», а более резкое снижение будет обозначать просто его коллапс.

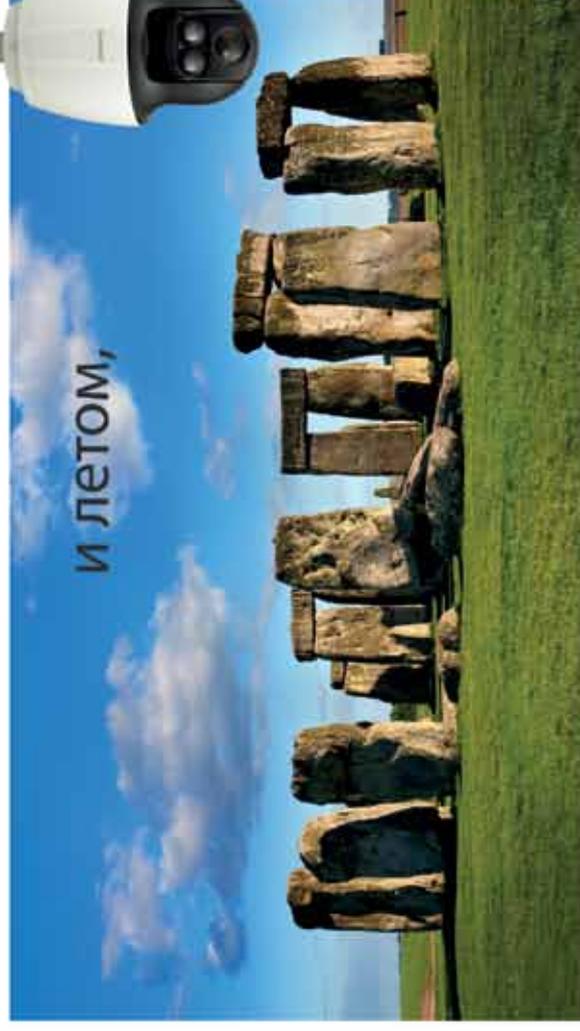
В этот раз, в отличие от прошлогодних исследований, сложно также



И зимой,



и летом,

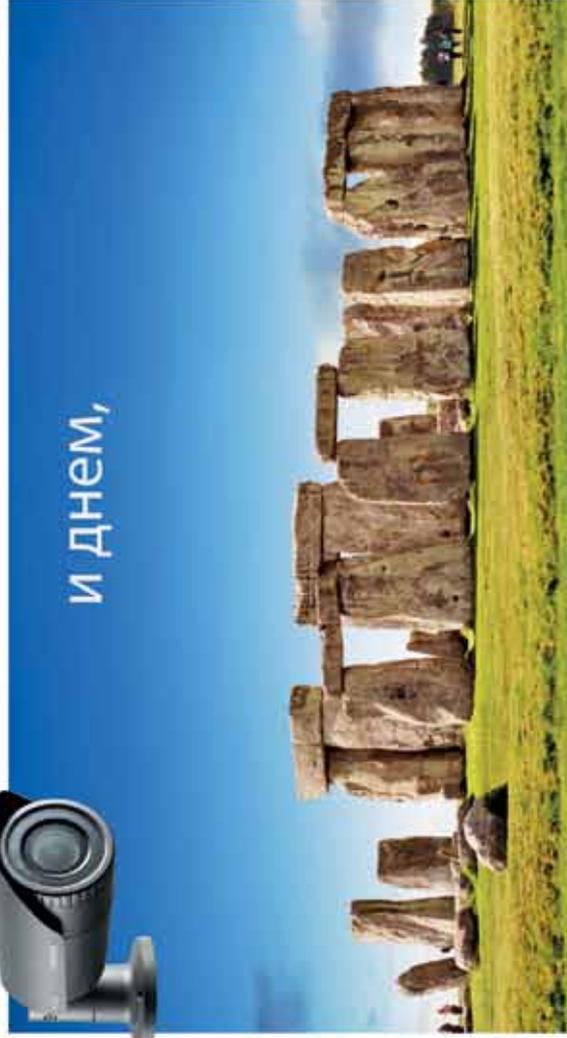


Новая линейка камер

WiseNet Lite – стабильное качество
изображения при любых погодных условиях.



и днем,



и ночью...



SAMSUNG

SAMSUNG TECHWIN

IQ Trading - официальный дистрибьютор в Украине
Украина, 04080, Киев, ул. Межигорская, 87-А, оф. 30
тел.: +380 (44) 351 14-37, факс: +380 (44) 351 14-38
e-mail: distri@iqtrading.com.ua; www.iqtrading.com.ua

Trading
Our knowledge works for your success

выделить однозначных лидеров, поскольку практически все компании находятся в затруднительном положении. Уже само наличие реализованных проектов, о которых готовы говорить открыто (практические внедрения мы рассмотрим в специальном разделе), свидетельствует о крепкой позиции интегратора на украинском рынке. Напомним также, что в прошлые годы первое место в рейтингах «СиБ» занимала компания «Инком», но в 2014-м она сосредоточила основные усилия на зарубежных рынках (особенно в Казахстане), существенно сократив свою деятельность в Украине. Здесь ей, похоже, просто негде развернуться. В то же время, относительно небольшие проекты продолжает выполнять связанная с «Инком» компания «ИТ-Интегратор».

Похожим образом действуют и многие другие интеграторы. Дело в том, что резко сократившийся рынок не может обеспечить крупных заказов, зато их можно попытаться найти за рубежом — там они хотя бы есть, а значит, имеется шанс включиться в конкурентную борьбу. У нас же в стране значительных проектов просто нет и в ближайшее время не предвидится.

Самые востребованные специалисты на ИТ-рынке — это менеджеры по продажам со своими проектами ☺

В этой связи «СиБ» решил не публиковать в этом году персональный рейтинг интеграторов, ограничившись их группировкой (рис. 2). При этом критерий компоновки привязан к годовому обороту компании: «крупнейшие» — свыше 200 млн. грн., «крупные» — 100–200 млн. грн., «средние» — 50–100 млн. грн., «небольшие» — менее 50 млн. грн. Также в отдельную группу выделены аутсорсинговые компании, об их роли и модели работы мы расскажем отдельно.

Как показывает диаграмма, в 2014 году небольшие интеграторы в сумме превысили показатели группы круп-

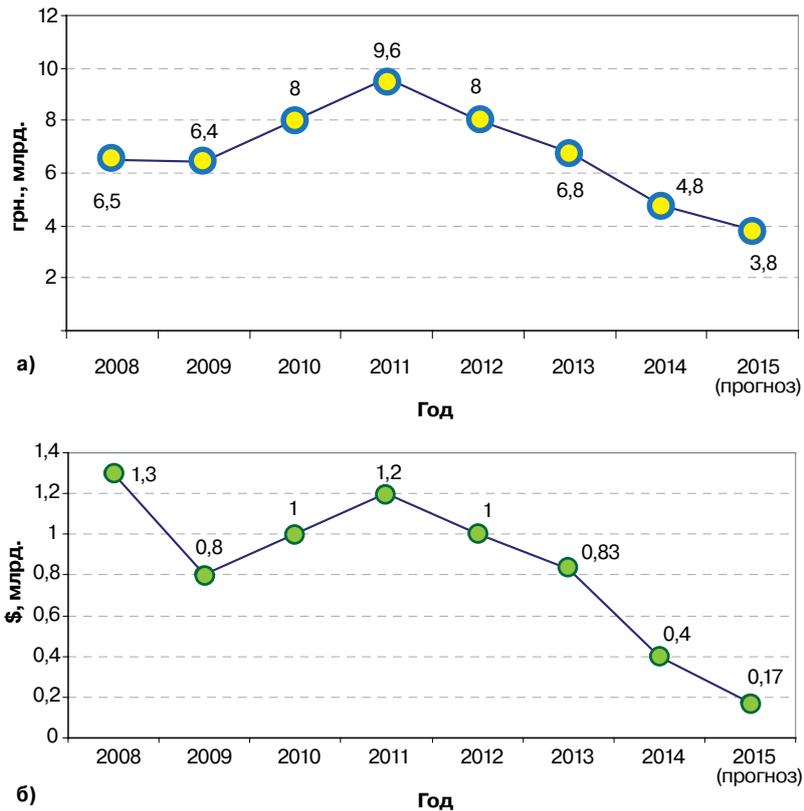


Рис. 1. Объем украинского рынка системной интеграции: в грн. (а) и в \$ (б)

нейших. Это говорит, в частности, о том, что масштаб проектов в стране существенно сокращается год от года. При этом если год назад аутсорсинговые компании попали в группу «другие» ввиду небольшой доли, которую они занимали на рынке, то на этот раз их влияние оказалось существенным.

В 2014 году изменилась и структура клиентов (впрочем, этот процесс начался раньше). До недавнего времени большую часть заказов давали компании финансового сектора (главным образом банки) и телекоммуникационные операторы, также

крупные проекты выполнялись для промышленного сегмента. Однако сейчас, когда отечественная финансовая система переживает глубочайший кризис, а банки ликвидируются десятками, проектов в этом сегменте реализуется мало. Да и те, что есть, как правило, очень небольшие. Промышленность нашей страны тоже находится в состоянии анабиоза — с этой стороны ждать заказов интеграторам также не приходится. Телекоммуникационные компании — одни из немногих, кто еще способен оплачивать более-менее серьезные ИТ-проекты,

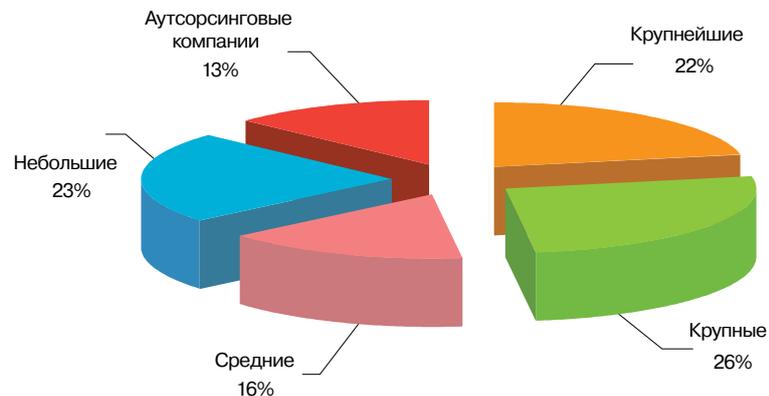


Рис. 2. Распределение долей рынка между различными группами системных интеграторов на украинском рынке в 2014 году

SI BIS реализует комплексные проекты по созданию современных коммуникационных инфраструктур, основанных на принципах интеграции ИТ и бизнес-решений.

SI BIS предлагает сбалансированные и индивидуальные решения для создания, модернизации, эффективного управления и сопровождения корпоративной ИТ-инфраструктурой, а также услуги по миграции в облачные сервисы.

РЕШЕНИЯ IBM SPECTRUM STORAGE

Виртуализированная инфраструктура хранения данных – отличное дополнение к виртуализированной серверной инфраструктуре

- ✓ *Легкое объединение ресурсов для построения масштабируемой и гибридной облачной среды корпоративного класса*
- ✓ *Гибкое и эффективное управление данными в различных ЦОДах и специально созданных облачных средах*
- ✓ *Повышение производительности и эффективности системы хранения*
- ✓ *Экономия пространства и сохранность инвестиции в оборудование.*

Наши контакты:

г. Киев, 04073, ул. Рылеева, 10-А

Телефон/факс: **+38 (044) 499-12-12**

e-mail: [**info@sibis.com.ua**](mailto:info@sibis.com.ua)



но операторы, как и все остальные, стремятся максимально сократить расходы, поэтому многие работы выполняют силами собственных специалистов и даже иногда сами оказывают интеграционные услуги некоторым партнерам. О государственном секторе как о покойнике — лучше промолчать, если нельзя сказать ничего хорошего.

В то же время активизировались такие сегменты, как сельское хозяйство, логистика и розничная торговля. Собственно, они и раньше были достаточно активны, но на фоне проектов для банков и промышленности их внедрения казались несущественными. Но сейчас хоть какие-то реализации — уже неплохо. Соответственно, эти сегменты вырываются в лидеры.

Так и живем

Нельзя сказать, что в прошлом году и в первой половине 2015-го вовсе не осуществлялись крупные проекты. Они были, о некоторых можно узнать из **таблицы**. Но количество их год от года неуклонно сокращается. Кроме того, уменьшается и масштаб внедрений. В то же время, как показало исследование, количество компаний, которые позиционируют себя в качестве системных интеграторов, сократилось незначительно. Их все так же около двух сотен, по крайней мере, номинально.

Чем же они занимаются и на чем зарабатывают? Основная масса таких компаний добывает средства за счет ключевых клиентов, с которыми прочные деловые отношения были построены ранее. Им всегда надо что-то доделать/переделать, обновить или слегка модернизировать. Многих спасают личные контакты, кто-то держится за счет оказания услуг сервиса. Но это все по большому счету — мелочь, которая не может обеспечить интегратору ни нормальной прибыли, ни тем более развития. Появляются заказы и на открытом рынке. Но на них набрасывается такое количество желающих, что возникают сомнения в том, возможно ли в таких условиях хоть что-то заработать. Один из сотрудников крупного украинского ин-

тегратора продемонстрировал автору письмо-запрос, полученное от потенциального заказчика. В адресном поле послания было свыше сотни получателей (из конкурирующих компаний).

Как отмечает **Сергей Хачиньян**, генеральный директор компании **IT-Solutions**: «Основная проблема, с которой на сегодняшний день сталкивается большинство компаний, — это урезание финансирования и приостановка проектов. Многие заказчики заняли выжидательную позицию на время нестабильной ситуации и делают только самые срочные, «горящие» проекты, полностью заморозив задачи по развитию ИТ. В связи с падением рынка, между интеграторами ведется жесткая борьба за каждый проект».

Вместе с тем во всех организациях внедряется режим жесткой экономии, что выливается в сокращение зарплат и увольнение персонала. Очень немногие сегодня стремятся сохранить команду или завоевать долю рынка. Сейчас главнейший показатель эффективности работы — абсолютные размеры чистой прибыли. При этом, как отметили многие опрошенные интеграторы, планы составляются уже даже не на год, а на квартал. Настолько велик элемент неопределенности.

Такая ситуация породила избыток квалифицированных ИТ-специалистов, что в свою очередь приводит к тому, что заработная плата в целом по рынку как минимум не растет. В результате нередко интегратор привлекает технических специалистов под конкретный проект, по окончании которого команда отпускается. Обслуживанием и дальнейшим сопровождением внедрения в этом случае занимаются уже немногочисленные штатные специалисты интегратора. Вообще, как отметил один из сотрудников крупной компании, сейчас самые востребованные специалисты на ИТ-рынке — это менеджеры по продажам со своими проектами ☺.

В долгосрочные проекты сейчас мало кто готов ввязываться — слишком велик риск потратить ресурсы (оплата персонала, поддержка компетенций, закупки оборудования) и не получить

отдачи. Более того, как уже было сказано выше, планы сейчас строят краткосрочные, а показатели прибыли превыше всего. Следовательно, проект, который потенциально может принести хорошую прибыль, скажем, через год, не вписывается в эту модель и от него могут отказаться как от чрезмерно рискованного, особенно если заказчик новый. Учитывая общее состояние украинской экономики, подобная тактика может быть вполне оправданной. Другое дело, если заказчик готов на предоплату, но сегодня это большая редкость. Что касается малых проектов, то их, как правило, выполняют небольшие интеграторы, которым полученных денег вполне достаточно, чтобы хоть как-то выживать.

Но есть организации, получающие выгоду на рынке системной интеграции даже в таких сложных условиях. Речь идет об аутсорсинговых компаниях, которые в последние несколько лет все активнее перенимают на себя роль интеграторов. Более гибкая модель работы позволяет аутсорсерам получать прибыль там, где пасуют классические интеграторы. Одно из их преимуществ заключается в том, что аутсорсеры привыкли к такой схеме работы, когда квалифицированный персонал нанимается под конкретный проект и отпускается по его окончании. Значительное количество свободных специалистов у нас в стране позволяет выбрать лучших за относительно небольшие деньги, а общая ситуация в экономике гарантирует, что подобное положение дел будет сохраняться еще как минимум несколько лет. У аутсорсеров есть недостатки (более детально этот сегмент украинского рынка был рассмотрен в статье **«Аутсорсинг как метод выживания», «СиБ» №5, 2014**). Но главное их преимущество — возможность предложить немного более низкую цену проекта (если учитывать все аспекты) при том же качестве, что и у классических интеграторов — перечеркивает негативные моменты и склоняет заказчиков на их сторону.

Как нам рассказали в компании **Verna**: «В условиях режима жесткой

Xceedium

Vidyo

AIIOt
communications

UNIFY

ARBOR
NETWORKS

ADVA™
Optical Networking

gemalto
security to be free
SafeNet

IMPERVA®

ixia

Menara
NETWORKS

A10 Networks



мережі майбутнього

дистрибуція телекомунікаційного обладнання

Таблица. Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2014-м и первой половине 2015 года

		Название компании Год основания ФИО руководителя	RIM2000 1996 <i>Протопопов Юрий Александрович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ*/ СС**	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Полный цикл проектирования, монтажа и технической поддержки инфраструктуры дата-центров. ▶ Проектирование и монтаж систем электроснабжения, кондиционирования зданий. ▶ Проектирование, монтаж и сервисное сопровождение систем бесперебойного электроснабжения, СКС, СКУД. ▶ Проектирование и производство электрощитового оборудования. ▶ Автоматизация управления и мониторинга ИТ-инфраструктуры. ▶ Построение корпоративных почтовых систем, унифицированных коммуникаций, корпоративных порталов и систем документооборота. ▶ Интеграция ИТ-инфраструктур в «облачную» среду. ▶ Комплексные серверные и телекоммуникационные решения. ▶ Построение контакт-центров. ▶ ИТ-аудит и консалтинг. ▶ Сервисный аутсорсинг. ▶ Производство ПК и серверов под торговой маркой Patriot 		180 / 38 / 25	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		IBM, HP, Schneider Electric, Microsoft, Oracle, Cisco, Intel, Dell, Supermicro, Asus, Canon, Xerox, D-Link, Eaton, Epson, LG, Molex PN, Apple, Philips, Kaspersky Lab, ESET, Fortinet, Apple, Panduit, R&M, TE Connectivity, VMware, ABBYY, Solar Wings, Acronis, Embarcadero, ZyXEL, Kingston, Chieftec, Lenovo	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
КБ Южное, Днепрпетровск	Реконструкция сети передачи данных, 90 км меди, 4 км оптики, более 3000 портов Автоматизация рабочих мест конструкторов, поставка графических станций		
Житомирская фармацевтическая фабрика Vishpha	Проектирование и строительство СКУД и системы видеонаблюдения		
Агрохолдинг АгроОвен	Серверный кластер высокой доступности		
ООО Оптимус плюс	Серверный кластер высокой доступности		
Черкаскы, контакт- центр	Комплексное оборудование крупного контакт-центра		
Крупная компания, Днепрпетровск	Внедрение бизнес-приложения в среде QlikView для мониторинга транспортных потоков в крупной компании		
Крупный коммерческий банк, Днепрпетровск	Завершение монтажа инфраструктуры ЦОД Две крупных ЛВС, 50 км кабеля, 1000 портов		
Сентравис Продакшн Юкрейн, Никополь	Внедрение Microsoft System Center Configuration Manager		
		Название компании Год основания ФИО руководителя	Эс Энд Ти Украина 1993 <i>Лисецкий Юрий Михайлович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ*/ СС**	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Инженерная инфраструктура ЦОД. ▶ Управление информацией. ▶ Корпоративные сети и коммуникации. ▶ Серверы и СХД. ▶ Системы информационной безопасности. ▶ Операторские решения. ▶ ИТ-аутсорсинг. ▶ ИТ-аудит и консалтинг. ▶ Обучение и сертификация 		136 / 87 / 80	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		Alvarion, TE Connectivity, Schneider Electric, AudioCodes, Cisco, Citrix, Dell, EMC, HP, IBM, Juniper, Lancope, Microsoft, Molex PN, Oracle, Panduit, RAD, Radware, R&M, Symantec, VMware, xMatters	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Киевстар	Предоставление услуг по технической поддержке оборудования Cisco DWDM и IP/MPLS-сетей. Модернизация магистральной оптической сети оператора на основе решений Cisco. В рамках модернизации, вызванной необходимостью изменить территориальную конфигурацию сети, было создано несколько новых узлов для оптимизации потоков данных. Модернизация ИТ-инфраструктуры корпоративного ЦОД оператора. В проекте использованы решения Oracle: RISC-серверы, СХД, ПО. Также предоставлялись услуги технической поддержки. Модернизация сети доступа путем внедрения беспроводных решений WiMAX типа «точка-точка» производства Alvarion, а также интеграция проводной связи с использованием разработок компании RAD. Проект реализован в рамках развития «последней мили» для предоставления услуг связи в местах, где ранее это было физически невозможно		
Астелит	Внедрение программно-аппаратного комплекса Oracle Exadata		
Ощадбанк	Внедрение системы защиты ресурсов корпоративной сети Центрального аппарата банка от угроз, возникающих в региональных управлениях банка на территории Украины. В ходе проекта было спроектировано и внедрено производительное и отказоустойчивое решение на основе продуктов и технологий Cisco		
Укркосмос	Проект по созданию инженерной, сетевой и ИТ-инфраструктуры Центра управления полетом (ЦУП) национального спутника связи «Лыбидь» для ГП Укркосмос. В ходе проекта были созданы Центр обработки данных и инфраструктура рабочих мест операторов		
Всеукраинский Банк Развития	Построение контакт-центра на базе решений Cisco Packaged Contact Center Enterprise и Cisco Unified Customer Voice Portal. В ходе внедрения КЦ создана система самообслуживания для клиентов банка		
Бритиш Американ Табакко Украина	Построение беспроводной сети на базе решений Cisco для фабрики в городе Прилуки, что позволило системам сканирования штрих-кодов эффективно взаимодействовать с системой учета и контроля за товарооборотом		

*СИ — количество специалистов, занятых в системной интеграции; **СС — общее количество сертифицированных специалистов в компании

экономии и сокращения ИТ-бюджетов реализация многих украинских проектов была приостановлена, значительно уменьшилось число и масштаб новых внедрений, а планируемые затраты на ИТ заказчики часто перераспределяли в пользу аутсорсинга. Речь идет о самых разнообразных сферах — от сервиса, аренды и обслуживания ИТ-инфраструктуры до построения и поддержки информационных систем целиком. Сегодня это наиболее перспективная сфера деятельности на украинском ИТ-рынке».

Отметим, что основными клиентами аутсорсинговых компаний сегодня являются зарубежные организации, работающие в Украине. Для них подобная модель является привычной, да и пикирующий курс украинской национальной валюты все больше удешевляет стоимость работ, выраженную в долларах США или евро. Но правда еще и в том, что если ситуация в украинской экономике продолжит усугубляться, рынка может не хватить даже аутсорсерам.

В то же время отечественные системные интеграторы наращивают свое присутствие в странах ближнего зарубежья. Наиболее «гостеприимным» стал рынок Казахстана — страна активно развивается, и там ведутся до-

вольно крупные проекты практически во всех ключевых отраслях экономики. При этом местные компании и государственные организации нередко привлекают квалифицированную помощь в ИТ-сфере от опытных украинских партнеров. Достаточно активно работают отечественные интеграторы в Беларуси, Азербайджане, Грузии, Молдове. Остальные страны

пока что можно отнести к сегменту потенциально привлекательных рынков. Однако далеко не всем интеграторам удастся закрепиться за границей. В каждой стране есть свои конкуренты и региональные особенности. Тем не менее наличие проектов за рубежом — часто необходимое условие выживания для украинского интегратора.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ СЕТЕВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТ TE CONNECTIVITY

Там, где происходит процесс обработки, передачи, хранения, данных, решения TE Connectivity обеспечивают надежные соединения в сетевой инфраструктуре. То ли это широкополосные сет и доступа, то ли центры обработки данных, проводные или беспроводные приложения различных объектов, везде наши заказчики шлют приветствие скоростную высокотехнологичную сетевую инфраструктуру на базе продукции TE Connectivity.

te.com



Официальный дистрибьютор в Украине



Таблица (продолжение). Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2014-м и первой половине 2015 года

		Название компании Год основания ФИО руководителя	Saturn Data International 1995 <i>Шерстюк Ростислав Владимирович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ* / СС**	
▶ Комплексные промышленные ИТ-решения		50 / 25 / 15	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		AdAstra, ADLINK, Dell, Dräger, HP, IBM, InduStronic, MEDC, Siemens, Microsoft, Cisco, Telecom Behnke, Tesla, Phoenix Contact, Sony, Mobotix, FortNet, Axis, R&M, Molex PN, TE Connectivity, Panduit, Legrand, Rittal, Schneider Electric, ABB, IEK, Cablofil, Flexel, DKC, Konoc	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Крупная компания	Внедрение комплексной охранной системы на тринадцати территориально удаленных площадках. В ходе реализации проекта использовались: <ul style="list-style-type: none"> ■ системы видеонаблюдения Mobotix, Hikvision, DSSL; ■ СКУД iTV, Bolid; ■ автономное электроснабжение PhoenixContact; ■ корпусные изделия: Rittal; ■ серверное оборудование и рабочие места HP; ■ сетевое оборудование Cisco; ■ СКС TE Connectivity; ■ кабельные каналы ДКС 		
		Название компании Год основания ФИО руководителя	ООО ВІТ 1999 <i>Шерстюк Ростислав Владимирович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ* / СС**	
▶ Информационные сети и системы. ▶ Инженерная инфраструктура ЦОД		30 / 15 / 8	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		AdLink, Dell, HP, IBM, InduStronic, MEDC, Siemens, Microsoft, Cisco, Telecom Behnke, Tesla, Phoenix Contact, Sony, Mobotix, FortNet, Axis, R&M, Molex PN, TE Connectivity, Panduit, Legrand, Rittal, Schneider Electric, ABB, IEK, Cablofil, Flexel, DKC, Konoc	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Крупная компания	Реконструкция систем безопасности офисного здания. В ходе проекта использовались: <ul style="list-style-type: none"> ■ системы видеонаблюдения Mobotix, Hikvision, DSSL; ■ видеонаблюдение Mobotix, Commax; ■ СКУД Siemens; ■ серверное оборудование и рабочие места HP; ■ сетевое оборудование Cisco; ■ СКС TE Connectivity; ■ кабельные каналы ДКС, Копос 		
		Название компании Год основания ФИО руководителя	АМИ 1992 <i>Брейман Михаил Григорьевич</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ* / СС**	
▶ Серверы и СХД. ▶ СКС. ▶ СКУД. ▶ Информационная безопасность ▶ Интегрированные системы физической безопасности ▶ Бизнес-приложения ▶ Системы озвучивания и визуализации. ▶ Инженерные системы. ▶ ИТ-аудит и консалтинг		130 / 100 / 60	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		Microsoft, HP, Cisco, Schneider Electric, Intel, IBM, R&M, Autodesk, 1C, Novell, Bosch, Symantec, Axis и др.	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Алчевский металлургический завод, Лугансктепловоз, Эфес Украина, САН ИнБев, Корум Групп	н.д.		

*СИ — количество специалистов, занятых в системной интеграции; **СС — общее количество сертифицированных специалистов в компании

Таблица (продолжение). Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2014-м и первой половине 2015 года

		Название компании Год основания ФИО руководителя	IT-Solutions 2008 <i>Хачиньян Сергей Владиславович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ* / СС**	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Проектирование и внедрение инфраструктурных сервисов. ▶ Мониторинг и управление. ▶ Управление данными. ▶ Системы резервного копирования и восстановления. ▶ Унифицированные коммуникации. ▶ Виртуализация. ▶ «Облачные» сервисы. ▶ ИТ-аудит и консалтинг. ▶ Полный комплекс интеграционных решений для ИТ-инфраструктуры 		50 / 30 / 15	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		HP, IBM, Oracle, Microsoft, Schneider Electric, TrueConf, Hitachi Data Systems, Xerox, Epson, Alcatel-Lucent, Cisco, Eaton, LifeSize, Huawei, NetApp, ESET, MobileIron, VMware, EcoRecycling, Lenovo, Citrix	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Концерн Галнафтогаз	Комплексный ИТ-аудит и консалтинг		
Банк Ренессанс Капитал	Внедрение электронной цифровой подписи, включающее в себя функции авторизации и аутентификации, веб-сервис проверки подписей, создание условий для верификации подписантов и проверки правильности подписи		
Клиническая больница Феофания	Построение ВКС на базе ПО TrueConf Server		
Один из крупнейших украинских банков	Комплексный ИТ-аудит и консалтинг		
Один из ведущих операторов связи	Комплексный ИТ-аудит и консалтинг		
Один из крупнейших украинских банков	Разработка архитектуры решения и проведение пилотного проекта по внедрению VDI		
Компания-разработчик программного обеспечения	Проект по оптимизации платформы виртуализации, в т.ч. миграция с одной платформы на другую		
		Название компании Год основания ФИО руководителя	Verna 2000 <i>Машков Олег Станиславович</i>
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/ СИ* / СС**	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Построение ИТ-инфраструктуры территориально-распределенных компаний. ▶ Аутсорсинг ИТ-инфраструктуры. ▶ Сети и телекоммуникации. ▶ Серверная инфраструктура и СХД. ▶ Инженерная инфраструктура и видеонаблюдение. ▶ Инфраструктурные программные решения. ▶ Информационная безопасность 		76 / 44 / н.д.	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		Aruba, Asus, Axis, Barracuda, Check Point, Cisco, Dell, DeviceLock, D-Link, Dr.Web, DSSL, EMC, Epson, ESET, Fortinet, Hikvision, HP, IBM, Intel, Juniper, Legrand, Lenovo, LG, Microsoft, Molex PN, Motorola, NetApp, Oracle, Panasonic, Panduit, Quest Software, R&M, Samsung, Schneider Electric, Siemens, Sony, Symantec, Systemax, TE Connectivity, Veeam, VMware, ZyXEL	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
UniCredit Bank	Аутсорсинг поддержки корпоративной аналоговой телефонии — порядка 350 отделений в Украине. Проект включает техническую поддержку существующей системы корпоративной телефонии, обслуживание АТС различных производителей Avaya, Panasonic, Siemens, LG, LECOM		
Банк Юнисон	Построение системы IP-видеонаблюдения и внедрение СКС R&M в отделениях банка по всей территории Украины		
Банк Финансовая Инициатива	Построение многоуровневой системы IP-видеонаблюдения в отделениях банка и ее интеграция с автоматизированной банковской системой		
Кондитерская компания АВК	Создание единого комплекса взаимосвязанных систем (IP-видеонаблюдения, СКС, Wi-Fi сети и бесперебойного электропитания) в новом Логистическом центре кондитерской компании «АВК» и построение системы биометрического контроля доступа в центральном офисе. В ходе реализации проекта использовались решения Molex PN, Schneider Electric, Cisco, Hikvision, DSSL		
Platinum Bank	Создание системы информационной безопасности на базе решения Cisco Identity Services Engine. Обеспечение единой политики информационной безопасности для всех уровней сетевого доступа с единой точкой управления и мониторинга подключений корпоративных и персональных устройств в корпоративную сеть		
UniCredit Bank	Построение СКС для региональной сети банка на базе продуктов Molex PN и R&M		

*СИ — количество специалистов, занятых в системной интеграции; **СС — общее количество сертифицированных специалистов в компании

Проекты, несмотря ни на что

Несмотря на сложную ситуацию в стране, 2014 год был достаточно богат на интересные проекты (их расширенный перечень с кратким описанием приведен в **таблице**), осуществляются внедрения и в 2015-м. О некоторых из них стоит рассказать более детально, поскольку они затрагивают различные

сферы экономики и свидетельствуют о том, что без регулярной модернизации ИТ не может существовать практически ни одно современное предприятие, как бы ни складывались макроэкономические условия.

Наиболее масштабный проект 2014 года в сфере строительства ЦОД реализовала компания **RIM2000**. Речь идет о завершении основного этапа

создания корпоративного дата-центра, соответствующего уровню отказоустойчивости Tier III, для одного из крупнейших коммерческих банков нашей страны. Особенностью проекта стало то, что он выполнялся с нуля. Суммарная полезная мощность объекта в конечном счете будет достигать 1,5 МВт (первая очередь — 300 кВт). Предполагается оборудовать четыре

Таблица (продолжение). Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2014-м и первой половине 2015 года

		Название компании Год основания ФИО руководителя	Лантек 1999 <i>Литвин Олег Николаевич</i>
Основные направления деятельности компании			Сотрудники, количество Всего/СИ*/СС**
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Серверы, СХД, сетевое оборудование, беспроводные решения. ▶ ПК, ноутбуки, графические станции, тонкие клиенты. ▶ Печатная техника. ▶ Программное обеспечение. ▶ Специализированные ИТ-решения (конвергентная инфраструктура, виртуализация, «облачные» технологии, управление печатью). ▶ Информационная безопасность. ▶ Построение СКС. ▶ Системы видеонаблюдения и аналитики. ▶ ИТ-консалтинг. ▶ Сервисный аутсорсинг 			35 / 25 / 20
			Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)
			HP, Microsoft, Oracle, VMware
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик		Описание проекта	
Один из банков		Создание резервного ЦОД для обеспечения отказоустойчивости. Комплекс построен на базе блейд-платформы HP c7000 и СХД HP StoreServ 3PAR7200	
Одно из крупнейших логистических предприятий страны		Построение нового ЦОД, миграция ИТ-инфраструктуры с последующим отключением предыдущего дата-центра	
Одно из крупнейших промышленных предприятий страны		Автоматизация системы управления и контроля процесса промышленного производства	

		Название компании Год основания ФИО руководителя	Solti (ООО Фирма Солти) 2014 <i>Жуков Александр Павлович</i>
Основные направления деятельности компании			Сотрудники, количество Всего/СИ*/СС**
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Комплексное проектирование и построение корпоративной ИТ-инфраструктуры. ▶ Поддержка и сопровождение ИТ-систем. ▶ ИТ-аудит и консалтинг. ▶ Производство и поставка вычислительной техники (серверы, СХД, промышленные компьютеры). ▶ Интеграция ПО. ▶ СКС. ▶ Инженерная инфраструктура ЦОД. ▶ IP-телефония, ВКС. ▶ Построение контакт-центров. ▶ Системы информационной безопасности. ▶ СКУД. ▶ Охранное видеонаблюдение. ▶ «Облачные» технологии, виртуализация 			15 / 10 / 8
			Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)
			3CX, AMD, Schneider Electric, Aruba, Asus, Canon, Cisco, CSV, Dell, D-Link, Dr.Web, Eaton, EMC, Epson, Fortinet, Foxconn, FSP, Gigabyte, Grandstream, Hitachi Data Systems., HP, IBM, Intel, Kaspersky Lab, Kingston, Lenovo, LG, Logitech, Microlab, Micron, Microsoft, Mikrotik, MSI, Panasonic, Philips, Ruckus, Samsung, Sandisk, Seagate, Team Elite, TP-Link, Transcend, Tucano, WD, Xerox
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик		Описание проекта	
ПАО Шахта имени А.Ф. Засядько		Проект построения защищенной системы телефонии с использованием IP-технологии (на базе ПО 3CX)	
Проектный институт		Проект миграции серверов виртуализации на более современную платформу	
Промышленное предприятие, Харьков		Внедрение комплексной СКУД	

*СИ — количество специалистов, занятых в системной интеграции; **СС — общее количество сертифицированных специалистов в компании

машинных зала площадью 144 кв. м каждый. Для охлаждения используется жидкостная система с функцией фрикулинга чиллеров. Общая подведенная электрическая мощность достигает 4,9 МВт. Бесперебойное электропитание обеспечивают ИБП Galaxy 7000. Важным компонентом проекта являются щиты управления и автоматики, которые были разработаны и произведены самим интегратором.

Кроме того, в дата-центре реализо-

ваны всевозможные системы мониторинга, управления и диспетчеризации (платформа SCADA PcVue), современные средства пожаротушения и обнаружения возгораний, комплекс СКУД (включающий в т.ч. биометрическую идентификацию и IP-видеонаблюдение). ЦОД также использует различные энергосберегающие технологии. Например, применяется рекуперация тепла из машинного зала для обогрева офисной части комплекса.

Среди других проектов RIM2000 можно отметить два внедрения ПО MS System Center Configuration Manager 2012 R2 в общей сложности для более чем 4000 пользователей, а также успешные проекты систем для бизнес-аналитики в среде QlikView. Важно отметить, что даже в сложных экономических условиях нашей страны компания продолжает развиваться. Так, в 2014 году RIM2000 создала собственное производство электропитательного оборудования и вышла на

Таблица (окончание). Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2014-м и первой половине 2015 года

		Название компании Год основания ФИО руководителя	SI BIS 2003 Игорь Васильевич Федченко
Основные направления деятельности компании		Сотрудники, количество Всего/СИ*/СС**	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Создание/модернизация серверной, сетевой и инженерной инфраструктур. ▶ Поставка оборудования и установка бизнес-приложений. ▶ Управление ИТ-инфраструктурой. ▶ Управление ИТ- и бизнес-процессами. ▶ Сопровождение ИТ-инфраструктуры. ▶ Услуги по миграции сервисов в облака. ▶ Управление мобильными устройствами 		72 / 43 / 43	
		Сотрудничество с мировыми производителями (подтвержденное партнерскими статусами)	
		Microsoft, IBM, Cisco, HP, Oracle, Hitachi Data Systems, NetApp, Veeam, Schneider Electric, VMware	
Основные проекты, реализованные в 2014 и 2015 (I п.г.)			
Заказчик	Описание проекта		
Приватбанк	Поставка и внедрение комплексной вычислительной системы для территориально-распределенного процессингового центра банка на базе решений класса High End: СХД HDS VSP G1000 и сервера IBM с процессорами POWER8		
Телеканал СТБ	Модернизация ИТ-инфраструктуры на базе оборудования IBM		
СК Кардиф	Построение программно-аппаратного комплекса для обеспечения непрерывности работы специализированного ПО (IBM Websphere ND, Oracle DB), перенос резервной площадки		
Правекс-банк	Миграция баз данных между дата-центрами банка		
Банк Юнисон	Модернизация ИТ-инфраструктуры		
Банк Пивденный	Создание и внедрение автоматизированной системы технической поддержки пользователей на базе IBM SmartCloud Control		
Синтез Ресурс	Построение комплексного ИТ-решения для компании		
Банк Кредит Агриколь	Внедрение системы управления конфигурациями на базе Microsoft System Center Configuration Manager 2012 R2 в корпоративной среде и автоматизация бизнес-процессов с помощью ПО MS SC Orchestrator 2012 R2		
Банк ВТБ	Создание безопасного информационного пространства на базе решений Microsoft Endpoint Protection 2012		
Фармак	Создание системы унифицированных коммуникаций. Поставка блейд-серверов и ленточной СХД IBM, модернизация системы хранения IBM V7000		
Банк Кредит-Днепр	Комплексный проект по созданию резервного ЦОД на базе СХД NetApp и серверов IBM		
УкрСиббанк	Модернизация вычислительной инфраструктуры банка на базе серверов IBM с процессорами POWER8		
Данон Украина	Модернизация ИТ-инфраструктуры на базе оборудования IBM и Cisco		
Новая линия	Модернизация сетевой инфраструктуры на базе оборудования Cisco		
Кonti			
Пиреус Банк	Создание тестовой среды на основе блейд-серверов IBM. Поставка сетевого оборудования Cisco, модернизация СХД IBM V7000		
Эпицентр К	Внедрение серверов и СХД IBM для расширяющейся филиальной сети магазинов		
АМКР	Внедрение ПО Microsoft System Center Service Manager		
Остхем Украина	Модернизация серверной инфраструктуры на базе оборудования IBM		

*СИ — количество специалистов, занятых в системной интеграции; **СС — общее количество сертифицированных специалистов в компании

ведущие позиции в стране в сфере изготовления персональных компьютеров.

Как сообщает компания **Verna**, в течение 2014 года в структуре ее продаж значительно выросла доля услуг. Так, реализация сервисов аутсорсинга (разного рода) выросла более чем в два раза по сравнению с 2013-м. В прошлом году число клиентов Verna пополнила одна из крупнейших логистических компаний Украины, были расширены контракты с розничными и страховыми организациями. В 2014 году были усилены позиции в сфере систем охранного видеонаблюдения. Как следствие — успешно выполнен проект по внедрению системы IP-

видеонаблюдения во всех отделениях банка «Юнисон». Также реализован проект по созданию многоуровневой системы IP CCTV в отделениях банка «Финансовая Инициатива» и ее интеграция с автоматизированной банковской системой. В прошлом году интегратор также внедрил систему сетевой безопасности на базе продукта Cisco Identity Services Engine в Platinum Bank.

Еще один интегратор, компания **Solti**, которая в прошлом году только начала свою активную деятельность в качестве самостоятельного игрока (ее ядро составила команда специалистов, работавшая ранее в направлении

системной интеграции «Спецвузавтоматики»), реализовала ряд интересных проектов. В их числе — создание системы телефонии с использованием IP-технологии на территориально-распределенном предприятии — ПАО «Шахта имени А.Ф. Засядько» — с возможностью интеграции удаленных абонентов и филиалов в единую корпоративную телефонную сеть. Для одного из проектных институтов была произведена миграция серверов виртуализации на более современную ИТ-платформу. Еще одним сложным комплексным проектом стало внедрение аппаратно-программной системы контроля и управления доступом (СКУД) с элементами био-

Сейчас не время для риска

В 2014 году рынок уменьшился практически вдвое. Компании предпринимают все возможные усилия для сохранения своих позиций, однако предпочтение отдают мерам, направленным не на развитие, а на оптимизацию расходов (сокращение персонала, уменьшение зарплат, переход на работу с ФОП для снижения расходов на оплату труда). Кроме того, жесткая конкуренция вынуждает идти на уменьшение маржи в проектах. О развитии речь пока не идет, поскольку любое развитие в этом бизнесе предполагает инвестиции, которые сейчас без внешней поддержки труднодостижимы, особенно для малых и средних интеграторов.

Рынок СИ в Украине успел достичь уровня зрелости, и незанятых ниш практически не осталось. К тому же текущая ситуация не способствует «рисковым» попыткам занять свободную территорию — в каждой нише уже кто-то сидит, и, обычно, в «тесной компании». Уменьшающееся день ото дня количество заказчиков ИТ-услуг на финансовом рынке плюс традиционные риски работы с госсектором также не создают дополнительных стимулов. Промышленность

сильно пострадала от военно-политической ситуации в стране, а с телеком-сегментом по-прежнему готовы работать лишь некоторые интеграторы.

Попытки отдельных новых игроков рынка занять ниши, связанные с новыми трендами («облака» не в счет), пока не увенчались успехом из-за отсутствия платежеспособного спроса. Это объясняется в т.ч. высокой капиталоемкостью, а также тем, что быстрой отдачи от новых трендов (таких как, например, «Большие данные») может и не быть. В связи с продолжением действия всех этих факторов перспективы рынка СИ остаются неочевидными.

Сегмент информационной безопасности более благополучен в свете постоянно растущего количества и качества угроз, а также большей вероятности столкнуться с действиями злоумышленников на фоне текущей военно-политической обстановки.

Вместе с тем есть и позитивные моменты. Они связаны с выросшей вероятностью проведения реформ в стране, в частности, модернизацией экономики и системы государственного управления, при условии уре-



Юрий ЛИСЕЦКИЙ,
генеральный директор
компании «Эс Энд Ти Украина»

гулирования военно-политической ситуации на востоке Украины. В комплексе эти факторы могут привести к повышению спроса на ИТ-решения корпоративного класса. Перспективы украинской системной интеграции на ближайший год неразрывно связаны с будущим государства, и по этому поводу мы испытываем умеренный оптимизм.

метрического контроля и бесконтактного способа идентификации с помощью сканера лица (Face ID). Решение, созданное для одного из крупнейших промышленных предприятий Харькова, позволяет организовать управление доступом на территорию и в помещения, контроль пунктов въезда/выезда, парковок и т.д. Кроме того, СКУД интегрируется с ERP предприятия и системой контроля рабочего времени.

Компания **IT-Solutions** отмечает рост спроса на услуги ИТ-консалтинга и проекты виртуализации ИТ-инфраструктуры для крупнейших организаций в Украине. Многие интеграторы, кстати, сообщают о повышении интереса со стороны отечественных заказчиков к разнообразным «облачным» сервисам.

Среди проектов, над которыми в 2014 году вела работы компания «**Эс Энд Ти Украина**» (**S&T Ukraine**), можно отметить реализации для операторов связи, банков, государственных структур. В частности, интегратор модернизировал опорные сети DWDM и IP/MPLS АО «Киевстар». Для еще одного всеукраинского оператора мо-

бильной связи — «Астелит» — было осуществлено внедрение аппаратно-программного вычислительного комплекса Oracle Exadata.

В сфере создания дата-центров S&T Ukraine реализовала проект в Центре управления полетом спутника связи «Лыбидь» для ГП «Укркосмос». На первом его этапе была создана инженерная инфраструктура ЦОД: обеспечена достаточная несущая способность перекрытий, созданы системы кондиционирования, бесперебойного и гарантированного электропитания, сигнализации и т.д. В рамках создания ИТ-инфраструктуры ЦУП были установлены серверы и СХД Hewlett-Packard, система резервного копирования и архивирования всей технологической информации, инфраструктура ИТ-сервисов на базе ПО Microsoft, сетевая инфраструктура, средства виртуализации, телефония. Кроме того, была построена инфраструктура рабочих мест операторов и реализована многоуровневая система информационной и физической безопасности (в т.ч. видеонаблюдение). Длительность

проекта составила полгода, а в его реализации приняли участие более двух десятков сотрудников системного интегратора и заказчика. Все внедренные решения соответствуют требованиям, выдвинутым заказчиком.

Кроме того, S&T Ukraine модернизировала ИТ-инфраструктуру для «Киевстар» и «Ощадбанка». В последнем, кстати, была также внедрена система видеоконференцсвязи и создан контакт-центр.

Целый ряд интересных проектов реализовала компания **SI BIS**. Так, в 2014 году была осуществлена установка комплексного вычислительного решения для территориально-распределенного процессингового центра «Приватбанка». Суточная нагрузка площадки составляет в среднем 600 тыс. транзакций. Поэтому в качестве платформы для реализации проекта были выбраны решения High End, а именно серверы IBM Power 780 и СХД HDS VSP G1000 (первое внедрение в Украине). Все работы по вводу системы в эксплуатацию выполнены специалистами SI BIS. Особенностью проекта



Александр ТАРАСОВ,
руководитель департамента продаж
компании RIM2000

«50 оттенков серого»

глаза на такое положение вещей и не стремятся бороться с демпингом, ведь цель достигается, их товар все равно продается, а каким образом — второй вопрос.

В нынешней ситуации плохо еще и то, что, к сожалению, в угоду сиюминутным и, в общем-то, не очень существенным интересам практически открыто разрушается партнерская система ИТ-бизнеса, которая выстраивалась годами. Дистрибьюторы, особо не стесняясь, продают товар непосредственно конечным заказчикам, отдельные вендоры этому никак не препятствуют и фактически поддерживают. Такие продажи для приличия могут производиться через карманные компании, но ведь все и все понимают! Это разрушительные факторы. Демпинг возможен только в «серых» схемах: нормальная честная компания имеет совершенно определенный порог рентабельности, ниже которого бизнес таковым быть перестает. Слишком маленькая маржа не дает возможности развиваться, иметь высококлассных специалистов и техническую базу.

Что касается заказчиков, то сейчас лучше других себя чувствуют компании из сегментов сельского хозяйства и розничной торговли, а вот госсектору мы по-прежнему не доверяем. Ведь бюджетный кодекс, по которому можно брать товар сейчас, а заплатить за него тогда, когда будут выделе-

ны средства, никто не отменял, да вроде и не собирается. Не появилось и прозрачности в закупках. Ни в государственных, ни в коммерческих. Все с пафосом совершенствуют механизмы, появляются новые и новые торговые площадки, но ведь это самое простое, они и раньше были, и их вполне достаточно. Никто не меняет принципы, и это удручает.

Что мы предпринимаем? Разумеется, приходится снижать накладные расходы, реструктурировать бизнес в целом и менять систему управления. Сворачиваем низкорентабельные направления и усиливаем перспективные. Непрерывно анализируем спрос, в том числе и в тех сферах, которые ранее нас не интересовали. Исследуем потребности заказчиков в регионах и меняем направления концентрации сил. И главное — стараемся не допускать стратегической зависимости от того или иного производителя или продукта: жизнь показывает, что партнеры легко и не смущаясь меняют правила игры по ходу дела, мы к этому должны быть готовы. Краткосрочные перспективы украинского рынка СИ негативны, а среди позитивных моментов можно отметить то, что остается ненулевая вероятность открытости движения товаров и услуг, а значит, появятся дополнительные возможности для бизнеса. Какие? Покажет время.

Рынок стремительно «схлопывается» по очевидным причинам. Вполне рядовые по меркам недавних времен проекты сейчас являются всеукраинским полем тендерных баталий, где есть все, включая откровенный демпинг. Наблюдается минимизация всего, в том числе и качества, в угоду победе по цене. При этом никому не известные «серые» компании легко и непринужденно побеждают в торгах признанных лидеров, работающих «по-белому», а покупатели рады сказочно низкой цене, и никого, похоже, не волнует, откуда такое счастье и как долго оно продлится. Вендоры часто закрывают

стала реализация архитектуры многоуровневого хранения информации с автоматической миграцией устаревших данных на менее производительные СХД — HDS HUS130.

Кроме того, для фармацевтической компании «Фармак» была установлена система унифицированных коммуникаций и ВКС на базе решений Cisco (в частности, Unified Communication Manager). Более полный список реализаций можно увидеть в таблице.

Что дальше?

Что будет дальше — предсказать сложно. Тем не менее есть несколько вероятных путей развития нынешней ситуации. Во-первых, Украина может пойти по пути Индии, став еще одной «страной аутсорсинга». Для этого у нас есть большое (хотя еще недостаточное по международным меркам) число квалифицированных кадров, глубокое проникновение интернет-доступа, дешевая

рабочая сила. Неплохая перспектива, особенно учитывая, что заказчиками будут выступать зарубежные компании, оплачивающие услуги валютой.

Второй возможный вариант развития, «молдавский», предполагает предоставление относительно дешевой рабочей силы в страны ближнего зарубежья (и некоторые государства ЕС). К этому также есть немало предпосылок, особенно учитывая тенденции последних двух-трех лет. Но это, наверное, один из наименее желательных сценариев, поскольку он подразумевает отсутствие проектов внутри страны.

Но может быть и хуже. Третий возможный вариант подразумевает дефолт Украины, дальнейший развал финансовой системы и экономики, новый виток девальвации и, возможно, гиперинфляцию. В этом случае ИТ-отрасль и соответствующие проекты отойдут даже не на второй план, а гораздо дальше, и о каком бы то ни было раз-

витии придется временно забыть. Но хочется верить, что до этого не дойдет, а Украина пойдет по четвертому возможному пути развития — при котором управляющие страной структуры осознают всю деструктивность своей нынешней политики и пересмотрят ее, сделав более разумной и взвешенной. Если создать благоприятные законодательные условия для развития малого и среднего бизнеса, поддержать тяжелую промышленность, начать реальную ревизию методов работы госструктур (с целью повышения их эффективности) и сделать еще много других необходимых шагов, экономика Украины, а за ней ИТ-сфера, начнут быстро развиваться. Вот только начинать надо прямо сейчас!

Автор благодарит Константина Коваленко за помощь в подготовке статьи

Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ