

ОХОТА В САВАННЕ

или Украинский рынок системной интеграции 2017/2018

Системная интеграция в нашей стране оживает вместе с экономикой в целом. В сегменте ощущается рост и положительная динамика. Вместе с тем ужесточается конкуренция и падает квалификация специалистов, да и рынок в целом далек от прозрачности. Но ситуация постепенно меняется в лучшую сторону.

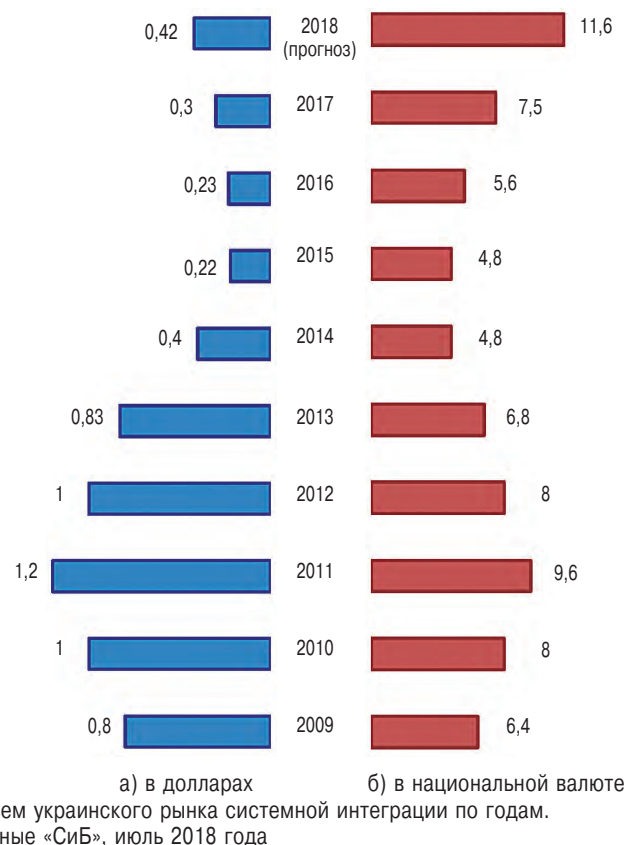


Системная интеграция в Украине всегда была достаточно закрытой сферой. Явной открытости и прозрачности здесь никогда не наблюдалось. Основная причина такого положения вещей — высокая конкуренция. Внешне все выглядит весьма благопристойно — проекты внедряются, первые лица компаний рапортуют об успехах, производители раздают награды лучшим партнерам. Но за этой оптимистической картиной скрыта постоянная борьба за выживание, которая и является основой нынешнего рынка СИ. Будни интеграторов напоминают охоту хищников в саванне — «добычу» (проект) надо не только найти и поймать, но и защитить от других желающих поживиться. Здесь есть свои львы, претендующие на самую крупную добычу, гиены, оспаривающие эти претензии, шакалы — доедающие остатки, а также масса мелких хищников, чей рацион вряд ли заинтересует кого-то, кроме их самих.

Вперед — к докризисным вершинам

В среднем по рынку все достаточно неплохо. Сегмент системной интеграции продолжает расти. Если в период с 2011–2015 годов он неизменно сокращался, то сейчас наметилась обратная тенденция. Объемы прибавлялись в 2016-м, 2017-м и, судя по результатам первой половины 2018 года, положительный тренд будет наблюдаться и дальше. По данным ежегодного исследования «СиБ», объем украинского рынка системной интеграции в 2017 году достиг \$300 млн, или 7,5 млрд грн. Рост год к году составил для упомянутых показателей — 28% и 34% соответственно (в последнем случае сыграла свою роль девальвация национальной валюты),

а по итогам 2018 года ожидается преодоление уровня четырехлетней давности. Но все равно, до лучших показателей сегмента еще очень-очень далеко (а ведь и они, по международным меркам, были не особенно велики).



МОДУЛЬНІ ДБЖ

Трифазні з подвійним перетворюванням

VFI-SS-111

Сучасні
ТЕХНОЛОГІЇ

Висока
продуктивність
96%

Коефіцієнт
ПОТУЖНОСТІ 1

Високий рівень
РЕЗЕРВУВАННЯ

Повний
фронтальний доступ

“Гаряча” заміна
силових модулів



TRIMOD HE 10-80 kW

ARCHIMOD HE 20-120 kW

ARCHIMOD HE 240-480 kW



ЦОД

ОФІСИ

ТРЦ

ПРОМИСЛОВІСТЬ

ЖИТЛО

ОСВІТА

ГОТЕЛІ

МЕДИЦИНА

Представництво в Україні:
ТОВ «Легранд Україна»
04080 Київ, вул. Турівська, буд. 31
тел.: +38 (044) 351-12-00
office.kiev@legrand.ua

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНКА СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Как показывают четверть века работы нашей компании, украинский рынок системной интеграции можно считать весьма точным барометром политико-экономической ситуации в стране. А чем универсальнее измерительный инструмент — тем больше факторов он учитывает. Не будем перечислять все, а отметим лишь самые важные. По нашему мнению, ими сегодня являются:

Ситуация с обслуживанием внешнего долга. В ближайшие 5 лет стране предстоят многомиллиардные выплаты по внешнему долгу, и здесь возникает вопрос: удержатся ли будущие правительства от включения «печатного станка». Если уровень роста экономики и успешное сотрудничество с ЕС и МВФ позволят этого избежать, рынок СИ продолжит расти в долларовом исчислении.

Конфликт на востоке страны. Если в силу любых причин конфликт с РФ вновь перейдет в «горячую фазу», это дестабилизирует экономику, курс гривны и отпугнет инвесторов, которые и так смотрят на нас с большой настороженностью. «Замораживание» конфликта, скорее всего, будет сопровождаться умеренным ростом экономики — примерно на нынешнем уровне.

Возможная реинтеграция ОРДЛО. Сценарий с достаточно непредсказуемыми последствиями для экономики страны (вначале, скорее всего, негативными, но в конечном счете позитивными). Если реинтеграция будет осуществлена политическим путем, вполне возможно, она будет сопровождаться значительными финансовыми вливаниями со стороны наших западных партнеров, что позволит осуществить ряд масштабных инфраструктурных проектов.

Уровень помощи ЕС и международных финансовых организаций (МВФ). Мы уже все не раз видели, насколько чувствителен наш валютный рынок к присутствию/отсутствию финансовой помощи со стороны Запада. Учитывая первый фактор, упомянутый выше, влияние международных финансовых организаций на положение в стране в ближайшие годы станет только сильнее.

Ситуация на ключевых экспортных рынках. Как говорится, «на помощь надейся, а сам не плошай»... Полноценная страна

должна сама зарабатывать на свое существование. Не будем рассматривать вопрос казнокрадства (решение которого удвоило бы ВВП без лишних усилий) — поговорим пока только об экспортных рынках. Если за агрорынок волноваться не приходится — в связи с изменениями климата и ростом населения цена на продукты питания будет только расти в ближайшие десятилетия, то вот металлургия все сильнее зависит от мировой конъюнктуры, особенно из-за протекционистских торговых войн и недостаточной инновационности этой отрасли у нас, что в итоге снижает маржу и повышает себестоимость продукции.



Юрий ЛИСЕЦКИЙ,
генеральный директор
ДП «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

Рынок ИТ-аутсорсинга, скорее всего, продолжит уверенный рост, однако он не прыгнет выше головы. Есть еще один важный сегмент, о котором многие почему-то забывают — рынок гастарбайтеров. Их вливания в Украину достигают нескольких миллиардов долларов ежегодно, и они могут неплохо поддержать внутренний рынок — если у людей будет уверенность в завтрашнем дне и они начнут тратить деньги в своей стране.

С другой стороны, надо помнить и о том, что валютные поступления от транзита российского газа, скорее всего, будут потеряны, особенно с введением в эксплуатацию «Северного потока-2», так что важность перспективных рынков становится еще больше... В конечном итоге все зависит от общего баланса положений на этих рынках.

В совокупности это те ключевые экономические факторы, которые определяют состояние страны в ближайшие три года, а с рынком СИ все просто — он будет четко следовать в фарватере.

Но сконцентрируемся на позитивных моментах — рост почти на треть является очень хорошим показателем. При этом увеличение дохода существенно различается в зависимости от масштаба компании. В 2017 году на

рынке усилилось влияние крупных интеграторов из первой десятки — на их долю пришлось 42% всего сегмента. Средним по размерам компаниям (которых насчитывается несколько десятков) досталось 32%, остальное разделили между собой сотни небольших организаций, именующих себя «интеграторами».



Рыночные доли системных интеграторов, распределенных по масштабам деятельности. Данные «Сиб», июль 2018 года

В 2016 году ситуация была радикально иной — преобладали небольшие компании, и распределение долей выглядело как 30%/25%/45% соответственно. Но прошлый год позволил крупным интеграторам взять реванш. Судите сами, однозначный лидер украинского рынка — компания «ИТ-Интегратор» — в 2016 году получила доход 605 млн грн, а в 2017-м уже почти вдвое больше — 1126 млн грн, что составляет 15% всего украинского сегмента СИ. Не отстают по темпам и другие крупные компании: о 40%-ном росте сообщают **SI BIS** и **AM Integrator**, на 30% вырос бизнес **S&T Ukraine**. Представители среднего сегмента нарастили объемы на 40–50, иногда 80 процентов. А вот небольшие интеграторы остались примерно на уровне 2016 года, прибавив максимум по 10–15% к доходу.

G R O U P ®
INFOTEL

Проектируем и внедряем:

- ☑ Телефония, IP АТС, мини АТС
- ☑ Локальные сети и IT инфраструктура
- ☑ Контроль доступа и видеонаблюдение
- ☑ Кондиционирование и вентиляция
- ☑ Гарантированное электропитание
- ☑ Светодиодное освещение (LED)
- ☑ IT безопасность и защита информации



 infotel@infotel.ua

www.infotel.ua
www.led.infotel.ua

Офис в Украине:

03110, Украина, г. Киев,
ул. Соломенская, 3-Б
тел.: +380 (44) 520 2030

Офис в Грузии:

0119, Грузия, г. Тбилиси,
ул. Церетели, 116, БЦ "Дидубе Плаза"
тел.: +995 (32) 234 16 09

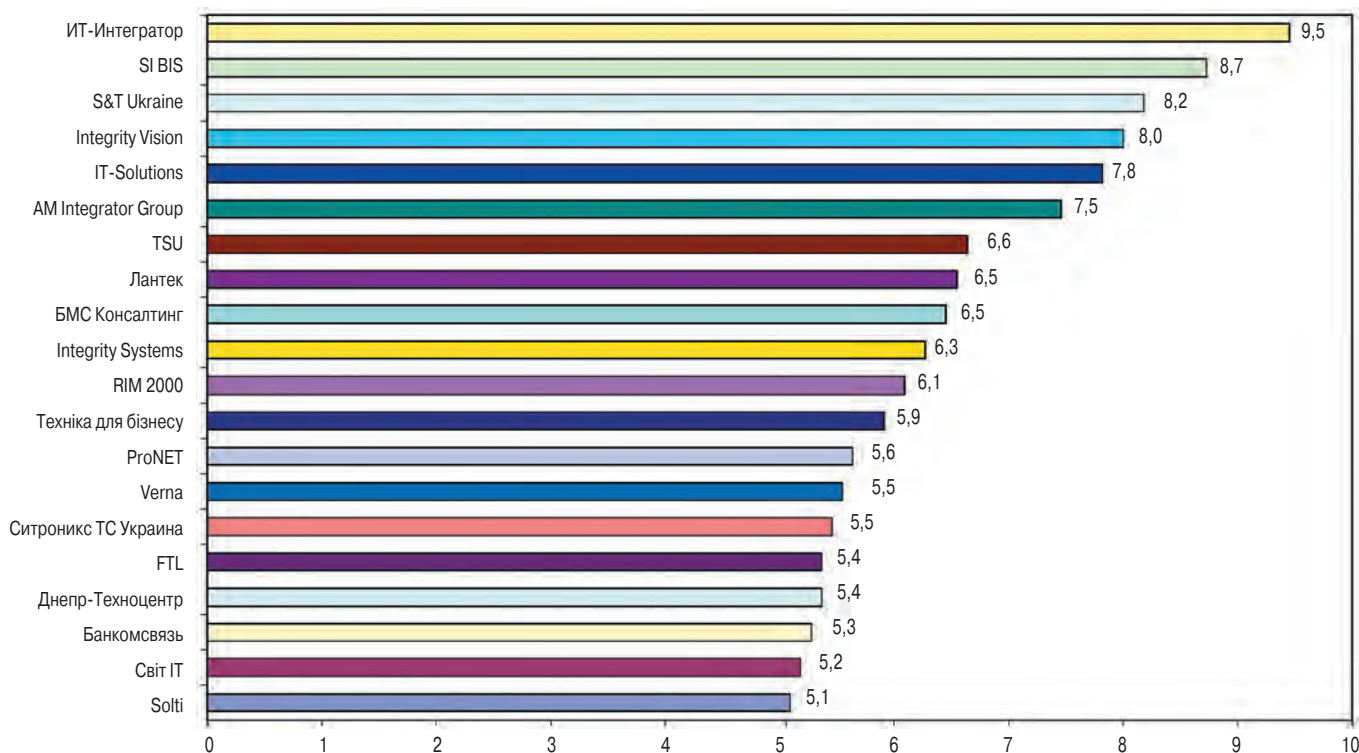
Почему случился такой рост и что стало его стимулятором? Основных драйверов два — государственный сектор и банковский сегмент. Бюджетные организации создали в прошлом году мощный внутренний спрос на ИТ-системы, впервые после долгого перерыва. Финансовые компании — традиционное непотопляемое ядро рынка — продолжают закупать ИТ-решения, несмотря ни на какие кризисы и пертурбации. Очень эффективным инструментом работы показала себя система электронных торгов Prozorro. Хотя ее ограничения участники рынка научились обходить достаточно эффективно, тем не менее подозрительных проектов (во всяком случае в ИТ-сфере) стало меньше. Да, «схемы» продолжают работать, но количество организаций, к ним прибегающих, все же сократилось.

Одна из причин роста рынка состоит также в том, что интеграторы активизировали процесс диверсификации своей деятельности, охватывая более широкий круг потребителей. Не секрет, что системная интеграция «по-украински» в большинстве случаев сводилась к поставке «коробок» с их последующей несложной инсталляцией, а также лицензий на ПО мировых компаний. При этом заказчику также продавался сервисный пакет от производителя и обеспечивалась первичная техническая поддержка своими силами.

Собственно такая ситуация и породила огромное число «интеграторов» на нашем рынке. Но в последние пару

лет положение дел начало меняться — на перепродаже «железа», даже высококлассного, много не заработаешь, нужны собственные сервисы, позволяющее создавать больше добавочной стоимости. По этой причине некоторые интеграторы обзавелись отделами разработки программного обеспечения. Речь идет не об оффшорном программировании, а именно о создании решения для удовлетворения внутреннего спроса. Как правило, такие отделы занимаются либо созданием специализированного ПО под «узкие» задачи заказчика, либо обеспечивают адаптацию («кастомизацию») программного обеспечения зарубежных производителей. Но все это в рамках комплексных проектов. Поскольку программисты сейчас стоят дорого, собственный отдел разработки, работающий на внутренний рынок, могут содержать только крупные интеграторы.

Также значительную часть рынка СИ формируют услуги профессиональной технической поддержки — для заказчика, в общем случае, она оказывается дешевле, чем услуги западных компаний, и эффективнее собственного ИТ-отдела. В связи с множественными и разрушительными кибератаками, которым подверглись в 2017 году украинские организации, существенно увеличился спрос на системы информационной безопасности, а также услуги по их инсталляции, настройке и сопровождению. Многие системные интеграторы, желая не отстать от рынка, предлагают заказчикам облачные сервисы, поскольку их популярность в Украине стремительно растет.



ТОП-20 украинских системных интеграторов по итогам 2017 года. Рейтинг «СиБ»

Как правило, это ресурсы известных мировых операторов (Microsoft Azure, Amazon Web Services, Hetzner, Digital Ocean) или площадки провайдеров из Польши и стран Балтии (Lattelecom, DEAC). Конечно, компания-заказчик может арендовать облако и самостоятельно, но интеграторы, во-первых, помогают подобрать оптимальный вариант без привязки к конкретному поставщику услуг (поскольку сотрудничают сразу с несколькими площадками),

а во-вторых, могут сделать облачный сервис органичной частью гибридного решения. В этом контексте спрос на услуги системных интеграторов растет, и наш рынок начинает приобретать очертания, характерные для экономически развитых стран мира. Но мы пока в начале этого положительного процесса — все равно поставка «коробок» еще формирует более половины украинского ИТ-рынка.

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ СИ

В целом украинский рынок системной интеграции в значительной степени сохранил вектор развития, сформированный 2–3 года назад. В частности, продолжается рост сегмента облачных сервисов. Спросом пользуются проекты по сопровождению миграции ИТ-инфраструктуры, организации надежного хранения данных и приложений с использованием частных и публичных облаков, оптимизации стоимости таких решений. По-прежнему актуальна тема аутсорсинга технической поддержки и аутстаффинга персонала. Например, в последнее время увеличилась потребность в услуге «Виртуальный ИТ-директор», когда у конечного клиента нет в штате специалиста, способного полноценно провести аудит существующей инфраструктуры и разработать пошаговую ИТ-стратегию на 2–3 года. По нашему опыту сейчас это особенно актуально для компаний среднего размера.

Новые возможности дает и развитие технологий интеллектуального видеонаблюдения. Они позволяют не только строить более эффективные системы безопасности, но и получать дополнительные преимущества в совершенно новых областях, таких как маркетинг или контроль над технологическими процессами. Например, в сетевой рознице интеллектуальные функции позволяют накопить информацию о поведении посетителей магазина, контролировать наполнение полок товаром, регулировать очереди на кассах и т.д.

Большим спросом пользуются решения комплексной защиты

ИТ-инфраструктуры: сетевая безопасность, защита данных от вредоносного программного обеспечения и мониторинг действий пользователей с целью предотвращения утечки информации. Вирусные атаки прошлого года убедительно продемонстрировали необходимость комплексного подхода в деле построения инфраструктуры кибербезопасности.

И, наконец, стоит выделить сегмент IoT, который сейчас переходит из области теории в практическое применение и имеет потенциал, например, в сегментах продуктовой розницы, промышленности. Там, где нужно получать данные с большого количества распределенных объектов. Например, контроль производственных процессов или условий хранения позволяет оперативно влиять на малейшие отклонения от сценария и существенно сократить издержки. Дополнительным катализатором данного процесса служит появление в Украине сетей мобильной связи 4G.



Олег МАШКОВ,
директор компании Verna

Рішення для ЦОД та ІТ-інфраструктури

- Монтажні шафи та стійки
- Ізольовані коридори
- Кондиціонери та теплообмінники
- Блоки розподілення живлення
- Системи контролю доступу
- Системи моніторингу
- Рішення для колокації
- Компоненти СКС
- Кабелі та роз'єми



Schroff



Хоффман



DATWYLER



LAPP

VD MAIS - офіційний дистриб'ютор в Україні Schroff, Hoffman, Rittal, Dätwyler, Lapp, тощо



VD MAIS

The Professional Distributor

Україна, 03061, Київ
вул. Михайла Донця, 6

тел./факс: +38 (044) 220-0101
info@vdmiais.ua: www.vdmiais.ua

В этом году, как и ранее, силами «СиБ» был составлен рейтинг системных интеграторов Украины, в который вошло 20 лучших компаний отрасли. Всего в нашей стране несколько сотен организаций, именующих себя системными интеграторами, из них около 50 ведут более-менее заметную деятельность и поддаются оцениванию.

Напомним, что в основе рейтинга «СиБ» лежит собственная система комплексной оценки компаний (детально о ней мы неоднократно рассказывали в предыдущих публикациях, посвященных рынку СИ). В конечном итоге на основе целой серии различных параметров формируется результирующий балл в диапазоне от 1 до 10 (наивысший балл). По результатам 2017 года лидером украинского рынка СИ, как и ранее, является «ИТ-Интегратор» — это единственная компания в нашем списке, регулярно преодолевающая рубеж в 9 баллов. В зону «восьмерки» вошли три интегратора — SI BIS, S&T Ukraine и Integrity Vision. Немного не дотянула до восьми баллов IT-Solutions. Стоит отметить, что две последние компании впервые вошли в пятерку лидеров рейтинга, в то время как SI BIS и S&T Ukraine занимали, соответственно, второе и третье место также в 2016 году. Свыше семи баллов также у AM Integrator Group. Закрывают десятку лидеров **TSU** (ранее «Техносерв Украина»), **«Лантек»**, **«БМС Консалтинг»**, **Integrity Systems** — все эти компании получили свыше шести баллов. Стоит отметить и новичков рейтинга — **FTL**,

«Днепр-Техноцентр», **«Світ IT»** и **Solti**, каждая из которых получила более пяти баллов.

Если того или иного интегратора нет в списке, значит он либо набрал менее пяти баллов либо не удалось собрать достаточно достоверных данных о деятельности компании. Так, за пределами оценок остались такие, в целом, заметные на рынке компании, как Avalis, Amrita-CS, Intrastystems, SIS, Space-IT, Priocom, USSI и некоторые другие.

Проекты — новых внедрений больше половины

Рынок системной интеграции растет, и это главное. Увеличивается не только выручка компаний, но и количество реализованных проектов. Традиционно мы приводим перечень наиболее интересных внедрений, созданных силами украинских интеграторов за год, прошедший со времени последней публикации. В **таблице** приведена краткая информация о проектах, сданных в эксплуатацию в 2017–2018 годах. Список далеко не полный, вряд ли он вмещает хотя бы десятую часть внедрений, о которых нам рассказали участники рынка, и все же он дает возможность понять, в каком направлении развивается сегмент СИ. В ряде случаев интеграторы по тем или иным соображениям попросили не называть имена заказчиков, поэтому в отдельных ячейках вместо названий

Таблица. Проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2017-м и первой половине 2018 года (список выборочный).

Интегратор	Заказчик (название или сфера деятельности)	Краткое описание и основные детали проекта
ИТ-Интегратор	Запорожский городской совет	Контейнерный ЦОД для реализации системы «умный город», использованы решения Cisco Dell EMC, Schneider Electric. Установка системы видеонаблюдения на базе ПО Milestone и аппаратных решений Huawei, Mobotix, Axis (проект в стадии реализации, всего планируется установка 3500 камер)
	Телекоммуникационный провайдер «Воля»	Модернизация контакт-центра на базе решений Cisco
	Крупный металлургический холдинг	Построение системы кибербезопасности на базе решений Cisco StealthWatch и ISE
	Крупный металлургический холдинг	Построение промышленной системы видеонаблюдения на базе разработок HanwhaTechwin и Axis - всего установлено 450 камер
	ГПУ «Полтавагазвидобування»	Построение СКС для 350 рабочих мест на базе решений Panduit и Cisco Systems
	Крупная нефтегазовая компания	Построение СКС и системы промышленного видеонаблюдения. Использованы решения Cisco, Axis, Premium Line. В рамках проекта установлено 50 видеокамер и проложено 28 км оптической трассы
	Крупный металлургический холдинг	Построение системы видеонаблюдения на базе разработок Axis - всего установлено 88 камер
	Металлургический комбинат	Установка систем видеонаблюдения на тепловозах. В проекте использованы решения HanwhaTechwin. Всего установлено 264 камеры на 59 локомотивах
SIBIS	Телекоммуникационный оператор	Построение частного облака. Мониторинг и автоматизация процессов предоставления виртуальных ресурсов
	Ритейлер	Построение микросервисной архитектуры по группе компаний. Интеграция с основными системами и сервисами компаний (ERP, учетные системы, сайты, внешние подрядчики и т.д.)
	Услуги/Сервис	Построение облачной инфраструктуры для сервисной модели управления заказами
	Госсектор	Проектирование и построение системы видеонаблюдения для обеспечения безопасности проведения Евровидения
ИТ-Solutions	Одна из крупнейших государственных финансовых организаций	Внедрение программно-аппаратного комплекса, построение нового серверного узла защищенного СГЭ его консолидация с существующей системой. Создание проектной документации
	Государственная организация	Обеспечение филиалов организации информационными площадками для отслеживания их загрузки. Решение построено на базе блейд-систем Cisco и СХД NetApp
	Один из крупнейших почтовых операторов	Проведено проектное исследование и модернизация устаревшего вычислительного центра, увеличена вычислительная мощность ЦОД
	Перинатальный центр «Лелека»	Построение комплексной ИТ-инфраструктуры для родильного дома, включающей ПК, серверы, ЛВС, телефонию, ПО виртуализации и т.д.
	Государственная организация	Построение основного вычислительного центра. В проекте использовались блейд-серверы Lenovo, СХД NetApp
	ЧАО «СОЛДИ и К ^с »	Построение кластера виртуализации на базе ПО VMware, серверов и СХД HPE
FTL	Банк	Модернизация ЦОД
	Производственная компания	Построение отказоустойчивой ИТ-инфраструктуры
	Производственная компания	Проектирование и модернизация сетевой инфраструктуры
	Производственная компания	Построение, модернизация и обслуживание комплексной ИТ-инфраструктуры
	Госсектор	Элементы системы «умный город»
Суперникс Телеком Соловнск-Украина	Vodafone Украина	Реализация системы защиты сети на разных уровнях: от транспортного до уровня приложений Техническая поддержка деятельности ЦОД
	ПТФ «Экми»	Комплексный проект построения инженерной инфраструктуры, СКС, Wi-Fi и телефонной сети, поставка активного сетевого оборудования
	Райффайзен Банк Аваль	Внедрение решения для системы телеприсутствия
	Сбербанк	Модернизация серверной инфраструктуры
	АВК Кондитерская компания	Построение системы IP-видеонаблюдения и СКС для сети магазинов
Vema	Проминвестбанк	Аутсорсинг техподдержки отделений
	ЕВА	Аутсорсинг техподдержки сети магазинов
	Укрсиббанк	Аутсорсинг обслуживания ИТ-инфраструктуры (СКС, телекоммуникационное и ИТ-оборудование, периферийная техника, в т.ч. банкоматы и POS-материалы)
	Эльдорадо	Создание и модернизация СКС сети магазинов
	Nestle Украина	Модернизация СКС в складских помещениях
	Оптим-Фарм	Модернизация СКС, СКУД и СВН в помещении склада
	Филип Морис Украина	Аутсорсинг удаленной техподдержки сетевого оборудования
	Uber	Модернизация Wi-Fi инфраструктуры с переходом на решения Cisco Meraki
	Крупный дистрибьютор	Миграция в облачный сервис MS Azure и Office 365
	Центр валидации	Создание гибридной ИТ-инфраструктуры

S&T Ukraine	Крупная компания ТЭК	Монтаж СКС и систем энергообеспечения для автозаправочных станций и ресторанов
	Крупная компания ТЭК	Модернизация корпоративной системы хранения данных
	Крупный государственный банк	Модернизация аппаратной платформы систем BI и BPM. С помощью аппаратного обеспечения IBM продолжена реализация стратегии централизации и построения «цифрового банка»
	Крупный государственный банк	Модернизация СХД на базе решений HDS с целью усовершенствования функции отказоустойчивости карточной системы банка
	Крупный государственный банк	Построение виртуальной серверной инфраструктуры, отвечающей за автоматизацию и выполнение основных бизнес-процессов банка
	Крупный государственный банк	Модернизация ЛВС банка, включая уровень ядра и агрегации, а также сети передачи данных дата-центров банка
	Крупный банк	Техническая поддержка ИТ-инфраструктуры: контакт-центра и оборудования Oracle, EMC, Cisco
Техника для бизнеса	Львовский горсовет	Развитие системы «Безопасный город»
	Управление образования львовского горсовета	Все школы города оснащены современными интерактивными системами для обучения (впервые в Украине)
	Гранд Отель	Построение комплексной инженерной инфраструктуры
Soliti	Харьковводоканал	Создание отказоустойчивого серверного кластера высокой доступности на основе серверов HPE для обеспечения зеркалирования городских баз пользователей в режиме реального времени. Модернизация системы гарантированного электропитания на базе ИБП APC Symmetra LX
	Харьковский городской совет	1) Создание системы бесперебойного электропитания мощностью 120 кВт на базе дублированных ИБП Liebert APM. Гарантируется автономная работа оборудования от АКБ до 30 мин, обеспечивается обслуживание элементов системы без отключения потребителей. Кабельная система выполнена в виде независимых линий электропитания к каждому ИБП, как по входу, так и по выходу 2) Построение отказоустойчивой распределенной системы беспроводной локальной сети Wi-Fi, обеспечивающей покрытие городских коммунальных предприятий. Более 500 точек доступа с централизованным кластерным управлением контроллерами RUCKUS SmartZone
	Научно-техническое проектно-производственное предприятие	Комплексный проект по созданию инженерных коммуникаций новой производственной площадки и офисного корпуса. В рамках реализации создана отказоустойчивая система гарантированного электропитания (2N), распределенная сеть передачи данных (обеспечивающая пропускную способность между дата-центрами компании до 20Г бит/с на расстоянии более 20 км), внедрено более 1 тыс. портов СКС, произведена настройка периметра безопасности и активного оборудования корпоративного ЦОД и т.д.
	Национальный фармацевтический университет	Комплексный проект построения системы безопасности, включающий СКУД и систему видеонаблюдения для учебных корпусов и общежитий по всему городу
	Производственное предприятие	Выполнен комплекс работ по оптимизации: серверов центрального офиса (физических и виртуальных), логической структуры корпоративной ЛВС, настроек активного сетевого оборудования, системного программного обеспечения. Выполнены работы по обеспечению сетевой безопасности центрального офиса и подключению удаленных пользователей, филиалов по защищенным каналам VPN IPSec. Проведены мероприятия по созданию системы информационной безопасности серверов
Integrity Vision	Крупный коммерческий банк с западным капиталом	1) Внедрение интеграционной шины IBM Integration Bus для обеспечения интеграции информационных систем банка 2) Внедрение IBM BPM и FileNet для автоматизации процесса согласования внутренних распорядительных документов (ВРД), а также реализация электронного архива хранения документов
	Крупный украинский банк	С помощью решения IBM BPM реализован бизнес-процесс «Курьерская доставка кредитных карт клиентам», в рамках которого автоматизированы процессы взаимодействия между банком и партнером («Міст Експрес») в части логистики кредитных карт. Произведена оптимизация информационного обмена между системами банка и партнера, разработан набор сервисов с использованием продукта IBM Integration Bus для интеграции с API сервисами партнера
	Крупный коммерческий банк с западным капиталом	1) Интеграция приложения «Мобильный кошелек» с системами банка на базе платформы IBM Integration Bus. В рамках проекта выполнена интеграция новой системы «Мобильный кошелек» в ИТ-ландшафт банка с помощью сервисов (RBA4HCE) 2) Обработка межсистемных платежей в системах банка на базе платформы IBM Integration Bus 3) Интеграция интернет-банкинга с системами банка на базе платформы IBM Integration Bus
AM Integrator	Приднепровская железная дорога	Внедрение программно-аппаратного комплекса видеонаблюдения и электронного учета перемещения ж/д вагонов на территории двух станций Приднепровской ЖД. Автоматическая фиксация (считывание) номерных знаков ж/д вагонов и подсчет их количества без участия оператора. Построение сети передачи данных, монтаж и наладка системы
	Харьковское отделение ГИВЦ ПАО «Украинская железная дорога»	Создание современной цифровой системы видеонаблюдения в здании Харьковского отделения ГИВЦ УЖД. Система видеонаблюдения предназначена для оперативного наблюдения за входами/выходами из здания, коридорами и холлами внутри здания, а также периметром объекта
	ПУМБ	Проектирование и монтаж СКС на 800+ портов в двух офисных зданиях ПУМБ в Киеве
	ЦНАП МВД, г. Мариуполь	Построение отказоустойчивой сети передачи данных на базе экранированной кабельной системы: 3 коммуникационных центра, около 210 коммуникационных портов
	ЕВРАЗ (ДМЗ)	Построение распределенной волоконно-оптической сети передачи на базе компонентов R&M. Проложено 8000 м оптического кабеля, объединяющего 20 телекоммуникационных узлов в единую сеть передачи. Работы проводились в условиях работающего промышленного предприятия в тяжелых погодных условиях
	ПХЗ (НПО «Павлоградский химический завод»)	Монтаж системы кондиционирования серверной. Модернизация оборудования СКУД, установка и интеграция системы распознавания автомобильных номеров
	Экстрим ЛТД	Монтаж системы кондиционирования контейнерного ЦОД на базе межрядных кондиционеров Emerson
	Северодонецкое объединение «Азот»	Восстановление работы серверного оборудования с последующим аудитом инфраструктуры ЦОД
	Юнивест Маркетинг	Интеграция автоматизированной системы мониторинга транспорта «Трафик» на логистическом комплексе класса А (таможенный и коммерческий склады)
	Конто	Проектирование, внедрение и настройка облачных служб на базе Microsoft Office 365, анализ ИТ-инфраструктуры.
	Мрия Трейдинг	Система видеонаблюдения, ИТ-аудит
Киевречпорт	Внедрение аппаратно-программного комплекса видеонаблюдения и электронного учета перемещения транспортных средств на территории таможенного комплекса. Построение сети передачи данных для данной системы	

НЕ ТАК УЖ И PROZORRO

Система электронных торгов Prozorro в целом доказала свою эффективность. Согласно изначальной идее, она должна противодействовать коррупции в государственной сфере, сделав сегмент закупок более прозрачным для участников рынка, а также исключить возможность покупки товаров и услуг по завышенным ценам, предотвращая излишние траты государственного бюджета. Но вскоре после введения платформы в эксплуатацию появились и схемы обхода любых ограничений. Их существует достаточно много, и этому вопросу посвящено множество публикаций в СМИ. Мы же рассмотрим некоторые обходные пути, которые применяются на рынке СИ, чтобы привлечь для выполнения проекта «нужного» интегратора или поставщика.

Наиболее распространенных варианта два. Первый сводится к указанию в требованиях к проекту определенных узких компетенций со стороны исполнителя, подтвержденных сертификатами и т.д. Но такой подход сейчас становится все менее эффективным, поскольку юристы АМКУ, куда подают протесты обделенные участники тендера, зачастую удовлетворяют претензии и выносят решения о том, что наличие тех или иных сертификатов не считается необходимым условием.

Другой, более эффективный путь, заключается в дотошной детализации технического задания с указанием всех мельчайших особенностей, характерных для конкретных моделей того или иного поставщика. И хотя описание допускает «аналоги», на практике их попросту не существует. Проблема в том, что оспаривание таких требований — дело почти безнадежное (особенно если тендерная документация составлена специалистом). Ведь, во-первых, у АМКУ нет и не может быть технических экспертов по всем возможным направлениям ИТ, а во-вторых, в некоторых ситуациях для проекта действительно требуются только конкретные специализированные решения. И обоснованно доказать, что тот или иной эпизод имеет коррупционный умысел, а не вызван насущной необходимостью, практически невозможно, хотя попытки предпринимаются постоянно.

Возможно, ситуацию мог бы исправить независимый квалифицированный ИТ-аудит, но такой институт в нашей стране пока отсутствует, ведь его фактически могут осуществлять либо сами интеграторы (тогда возникает вопрос непредвзятости оценки), либо консалтинговые компании (технические компетенции которых, как правило, вызывают сомнения).

фигурируют наименования сфер деятельности, в которых работают клиенты.

В этот раз мы отобрали для упоминания более 70 проектов, в прошлом году их было менее 50, притом, что критерии выбора не изменились. Иными словами, интересных проектов стало больше. При этом из всех рассмотренных нами реализаций более половины составляют новые внедрения. Остальные, примерно в равных частях, распределяется между проектами по модернизации и техподдержке инфраструктур заказчиков. Вместе с тем резко уменьшилось количество зарубежных внедрений, реализованных украинскими компаниями. Примерно 5–6 лет назад многие интеграторы устремились в бывшие советские республики в надежде получить прибыльные заказы. Но по итогу совсем немногие добились здесь успеха, большинство же полностью свернуло свою деятельность — рынки оказались слишком малы и высококонкурентны,

со своими региональными особенностями. Ситуацию усугубил также экономический кризис, который сейчас ощущается в Среднеазиатском, Кавказском и Прикаспийском регионах. В общем, украинские интеграторы в основном полностью вернулись домой (хотя, конечно, есть разные случаи). Проекты для зарубежных заказчиков реализуются главным образом в Украине — для тех компаний, которые работают на территории нашей страны.

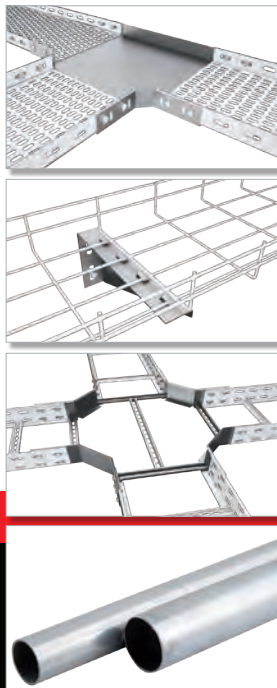
Отметим также, что все заметные украинские интеграторы в последние 1–1,5 года активно занимались оптимизацией собственного бизнеса и поиском новых путей развития. Так, основной новостью «ИТ-Интегратор» в первой половине 2018-го года стала кадровая — CEO компании стал Андрей Верба. Эту новую в структуре управления компании должность топ-менеджер занял с нового финансового года, который стартовал в апреле. Перед руководством интегратора сейчас стоит несколько приоритетных задач — активизация продаж, развитие направлений сервиса и аутсорсинга, усиление региональной сети, выход на новые рынки. Компания также определила несколько основных направлений работ, которые будет активно развивать. Это, в первую очередь, кибербезопасность, smart&safe city, IoT, системы защиты для автоматизированных промышленных систем (АСУТП), а также современные решения для среднего образования, медицины, банков и сферы розничной торговли (ритейла).

Компания **SI BIS** в 2017–2018 годах диверсифицировала свой портфель услуг и вывела в отдельное большое направление программные решения для бизнеса. Эта сфера включает целый спектр разработок — от мониторинга производительности приложений, интеграционной шины предприятия до автоматизации бизнес-процессов, управления активами, бизнес-аналитики и т.д. В отдельную категорию была выведена разработка чат-ботов.

AM Integrator сфокусировала усилия на создании узкоспециализированных решений для бизнеса с увеличением доли консалтинга и последующего сервиса для интегрированных систем.

Прошедший год стал периодом трансформации и для **Integrity Vision**. Компания выделила в своей деятельности три основных направления: инфраструктурные решения для работы с данными; интеграционные решения, в т.ч. ESB и управление бизнес-процессами (BPM); информационная безопасность. Кроме того, компания разработала собственный программный продукт — чат-бот платформу Integrity Bot Store, которая, благодаря встроенным шаблонам, позволяет заказчикам различного масштаба быстро запустить соответствующий сервис.

Системный интегратор **Verna** продолжает переориентацию на сервисную модель работы, которая была начата 5–6 лет назад. Компания предоставляет услуги



Flexel UKRAINE
ТМ Флексел Українська торгова марка

СИСТЕМИ МЕТАЛЕВИХ КАБЕЛЬНИХ ЛОТКІВ ТА ТРУБ

ТОВ «Флексел Україна»
вул. Бориспільська, 7, оф. 201
м. Київ 02066

тел./факс: +38(044) 586 53 45/46
моб.тел.: +38(067) 238 20 41
+38(050) 419 55 88

office@flexel.com.ua
info@flexel.com.ua
www.flexel.com.ua

по аутсорсингу удаленной технической поддержки для клиентов из Западной Европы. В частности, для ряда заказчиков из Великобритании проводились работы по удаленной поддержке сервисов и оборудования. Как правило, подобного рода проекты требуют как минимум собственной англоязычной службы поддержки, работающей в режиме 24/7. В некоторых случаях требовалась оптимизация ИТ-инфраструктуры заказчика и миграция части вычислительных мощностей в облака.

В сентябре 2017 года **IT-Solutions**, пройдя соответствующую проверку, получила сертификат, подтверждающий соответствие требованиям ДСТУ ISO 9001:2015 для действующей в компании системы управления качеством предоставляемых услуг. В 2017 году интегратор сосредоточился на облачных решениях, услугах по виртуализации и проектах, связанных с организацией хранения данных, а также экспертным ИТ-консалтинге.

Но вместе с тем...

Несмотря на то что украинский рынок системной интеграции последние два года растет, все же его объем остается очень небольшим, что существенно влияет на формирование облика и характер отношений между участниками сегмента.

В период кризиса 2008–2009 годов многие интеграторы начали дробиться — от них откалывались группы менеджеров или специалистов, которые пытались основать собственные компании; в 2014 году процесс повторился в несколько меньших масштабах. Но общим следствием стало резкое увеличение числа компаний, относящихся себя к «интеграторам». Сам собой напрашивался вывод о том, что вскоре должно произойти

разделение участников сегмента по специализациям — небольшие компании сконцентрируются на нескольких ключевых для себя направлениях. Но время показало, что этого не произошло. Как и прежде, обычно говоря, все занимаются всем («интеграторы» с десятком человек в штате порой декларируют такие компетенции, которым позавидуют иные лидеры рынка). Если у компании не хватает собственных ресурсов или опыта, а клиент «клюнул», — срочно начинается поиск подрядчиков и свободных специалистов. Таким компаниям часто удается ввязаться в проект, но удачное завершение начатого зависит скорее от везения и благоприятного стечения обстоятельств. В итоге, как правило, страдает заказчик.

Еще одним очень негативным явлением, которое влияет на рынок СИ, является то, что крупные ИТ-дистрибьюторы нередко создают аффилированных интеграторов, которые формально являются независимыми компаниями, но зачастую даже размещаются в одном офисе. Конечно, такой «карманный» интегратор может предложить лучшую цену, чем любой другой партнер. Некоторые крупные мировые вендоры (точнее их местные юрлица) в погоне за выполнением годового плана продаж тоже пытаются работать напрямую с заказчиком, в обход партнеров. Да и нередко у вендоров есть «любимые» интеграторы, которым отдаются лучшие проекты (как отметил в частной беседе один из непосредственных участников рынка, фраза «все в равных условиях», как правило, является эвфемизмом, который обозначает, что приоритеты расставлены заранее). Но эта ситуация не нова, она наблюдалась и ранее — фактически в каждой кризисной фазе нашего многострадального рынка. И, конечно же, влияет коррупционная составляющая — вопрос выбора исполнителя часто решается благодаря тому, что кто-то смог «зайти» к нужному человеку

РИСКОВ НА РЫНКЕ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТАЛО МЕНЬШЕ

Если сравнивать состояние рынка с 2016 годом, то однозначно ситуация улучшилась, рисков для бизнеса системной интеграции стало меньше. Если ранее значительными потребителями ИТ-услуг были банки и телеком-сфера, то теперь это госзаказчики. Но с одним замечанием: реализуются, в общем, не сложные проекты. По этой причине нельзя говорить о высокой маржинальности сегмента, несмотря на существенный рост рынка в 2017 году. Да, есть определенные сектора экономики, которые привлекают инвестиции и имеют место большой рост, как например сельское хозяйство, но агробизнес не является крупным заказчиком для компаний сегмента СИ. Поскольку большинство проектов не требует глубоких технических компетенций и сертификаций, на рынок выходят небольшие интеграторы, за счет чего направление становится более конкурентным. Если говорить о прогнозах, то, как мне кажется, с середины 2018 года ожидается спад, поскольку в стране начинается предвыборная гонка и многие сегменты бизнеса переходят в «режим ожидания», поэтому обычно в такие периоды спрос на услуги системных интеграторов снижается.



Дмитрий БОГУН,
коммерческий директор AM Integrator Group

и «занести» определенную сумму. И Prozorro здесь вовсе не помеха, особенно если речь идет о финансово привлекательном проекте. Такое положение дел в сегменте напрочь убивает дух честной конкуренции. Но, как отметили многие участники рынка, в последний год наметился некоторый просвет — несмотря ни на что, ИТ-рынок в целом становится несколько более открытым и прозрачным.

Малый объем сегмента СИ — результат сокращения экономики. Вторым следствием является общее падение квалификации специалистов, доступных на рынке. Технологии в мире развиваются стремительно — новые решения и разработки появляются буквально каждый день. Чтобы не отстать от прогресса, надо постоянно совершенствовать свои знания и навыки — не только теорию, но, главным образом, получать практические навыки. В нашей стране это сложно, действительно интересных проектов мало (а по мировым меркам нет вовсе). Вот и получается, что у высококлассного перспективного специалиста в сфере СИ только два основных пути — эмиграция и работа на заграничных проектах или постепенная профессиональная деградация в ожидании интересных инновационных внедрений в нашей стране.

Можно еще сменить род деятельности или работать на аутсорсинге, но это также не способствует росту числа настоящих специалистов в отрасли. Конечно, есть исключения, но в общем случае положение именно таково, о чем говорят сами компании-интеграторы,

регулярно сталкивающиеся с дефицитом кадров. Интересных крупных и действительно комплексных проектов в стране немного, специалисты с теми или иными особыми навыками и опытом требуются лишь время от времени, но когда потребность в таком человеке возникает, то в штате компании его может и не оказаться. Не все готовы держать дорогого профессионала с расчетом на то, что его навыки могут (возможно) когда-нибудь понадобиться — оптимизация расходов почти не оставляет пространства для маневра. Если вдруг украинская экономика резко вырастет, и рынок СИ рванет вверх, то наши интеграторы могут оказаться к этому не готовы и их сразу же потеснят европейские и китайские компании. Но сейчас наш рынок малоинтересен крупным зарубежным игроками — здесь присутствуют только те из них, кто появился еще в «незапамятные времена», новые компании-интеграторы из-за границы к нам пока не приходят.

Но хватит о грустном. Есть немало поводов для оптимизма. Ведь рынок системной интеграции растет, и это уже тенденция, которая должна продолжиться в ближайшие годы — во всяком случае, к этому имеются все предпосылки.

“ Рост рынка однозначно продолжится. В первую очередь за счет реализации отложенного спроса в госсекторе. В деньгах рынок вырастет значительно — в два раза и более. Что касается технологий, то мы увидим продолжение трендов 2017–2018 годов. Также ожидается, что решения, связанные с информационной безопасностью, будут востребованы и в сегменте технологических сетей, и сетей IoT, развитие которых подстегнет и внедрение 4G в Украине.

Андрей Верба, CEO, «ИТ-Интегратор»

Поддержку в развитии позитивного тренда окажет отложенный спрос на базовые ИТ-решения, который сформировался за последние несколько лет в крупных секторах экономики — государственном, финансовом, промышленном и др. Без инноваций тоже не обойдется, поскольку развитие сетей LTE должно стимулировать не только наращивание сетевой инфраструктуры операторов, но и новые направления бизнеса, в частности, проекты на базе IoT. Отмечается рост интереса украинских заказчиков к комплексным программным системам мониторинга ИТ-ресурсов, Service Desk, ITSM и, конечно же, особую актуальность приобрели проекты по кибербезопасности. Позитивное влияние на рынок системной интеграции оказывает всевозрастающий спрос на облачные решения и программно-определяемые технологии (SDDC, SDN, SDS). В общем, имеется хороший потенциал для развития, но чтобы он был реализован, украинская экономика должна остаться хотя бы на прежнем уровне, поскольку еще одна рецессия сведет на нет все положительные результаты, достигнутые как в сегменте системной интеграции, так и на рынке ИТ в целом.

Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ