

Рынок системной интеграции в Украине трансформация продолжается

ыживать на внутреннем украинском ИТ-рынке становится все труднее. Эта стойкая тенденция продолжается вот уже более восьми лет. Компании, которые надеялись просто переждать сложные времена, уже окончательно ушли с рынка. Остались самые гибкие и приспособленные. Можно констатировать еще один факт: времена огромных «динозавров», по крайней мере на местном рынке системной интеграции (СИ), миновали. Их место теперь занимают небольшие, но динамичные и адаптивные компании. Возможно, это временная тенденция, однако вполне правдоподобен и другой сценарий развития событий, при котором нынешняя модель бизнеса СИ окажется настолько удачной, что задержится на долгие годы.

В будущее — с оптимизмом

Удивительно, как остро реагирует наш внутренний ИТрынок на курсовые колебания. Когда гривну серьезно «штормит», всяческая жизнь здесь буквально замирает. Но стоит появиться малейшему намеку на стабильность, и сразу же как подснежники после долгой зимы то тут, то там начинают появляться новые проекты. Сначала — робко, на уровне разговоров и проработки концепций, затем идея обретает все более четкие очертания, и если стабильный курс продержится хотя бы полгода, начинаются интересные реализации. За год, прошедший со времени предыдущего исследования украинского рынка СИ, ежегодно проводимого «СиБ», валютный курс болееменее устоялся. Конечно, гривна еще упала, но сниже-

ние курса носило плавный характер, давая компаниям возможность несколько адаптироваться. По нашим расчетам, основанным на данных масштабного анкетирования, личного опроса практикующих специалистов и руководителей компаний, анализа параметров множества реализованных проектов, а также на использовании ранее накопленного опыта, в 2015 году рынок системной интеграции в Украине значительно сократился, но падение носило не столь стремительный характер, как было предсказано нами годом ранее.

Предполагалось, что объем сегмента в долларовом выражении будет равен \$170 млн, или 3,8 млрд грн. На практике же оказалось, что данный показатель составил \$220 млн, или 4,84 млрд грн.

Объем украинского рынка СИ в 2015 году составил \$220 млн или 4,84 млрд грн

Т.е. в долларовом выражении рынок упал менее чем вдвое, а в гривневом даже остался на прежнем уровне (рис. 1). При этом большинство опрошенных нами специалистов с оптимизмом смотрят в будущее, полагая, что если курсовая стабилизация в стране сохранится, то по итогам 2016 года возможен даже небольшой рост рынка — в пределах 10% в долларовом эквиваленте. Из-за продолжающегося ослабления национальной валюты в гривневом выражении рост может быть еще больше.



Кабельные решения Premium Line категории 6A+ Доступ к высокоскоростным сетям передачи данных

Сертификаты независимых лабораторий

Продукция Premium Line сертифицирована независимыми лабораториями, в том числе 3P, ETL – по электрическим характеристикам, UL&(C)UL – по пожаробезопасности оболочки.





«СДЕЛАНО В ГЕРМАНИИ»

Экранированные решения 10G компании Premium Line Systems GmbH разработаны и полностью производятся в Германии, что гарантирует их высокое качество.

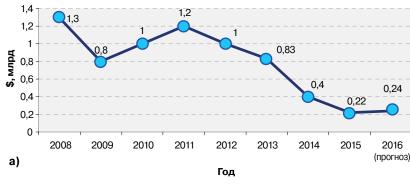
25-летняя гарантия на систему

25-летняя гарантия Premium Line распространяется на все системы, состоящие из сетевых компонентов Premium Line, установленные авторизованными инсталляторами.



Донбасс бы рынок спас?

Как показал наш опрос, в длительную стабилизацию национальной валюты верят единицы. Но делать чтото как интеграторам, так и заказчикам все равно надо, поэтому, пока есть возможность, реализуются разнообразные ИТ-проекты, в основном небольшие по объему. При этом настроение таково, что большая часть участников рынка с тревогой ждут осени — по общему мнению, «унылая пора» вполне может принести на рынок соответствующее настроение. Слишком много неразрешенных проблем накопилось в экономике страны. Сильным негативным фактором стал продолжающийся «банкопад», в результате которого с рынка было выведено около 80 украинских финучреждений, а ведь именно банки всегда были существенной опорой местного сегмента СИ. Однако при всем этом есть один немаловажный фактор, который способен «подогреть» рынок и вдохнуть в него новую жизнь, хотя бы на время. Речь идет о сумме в 3 млрд грн. из бюджета на нужды восстановления Донбасса, указ о выделении которой был подписан Президентом Украины в начале лета 2016 года. Конечно, деньги



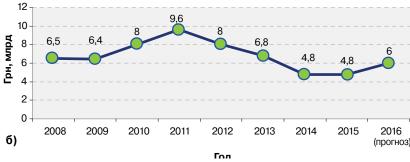


Рис. 1. Объем украинского рынка системной интеграции в \$ (а) и грн (б)

предназначены в первую очередь для инфраструктурных объектов, но как надеются некоторые отечественные интеграторы, здесь найдется ресурс и для ИТ-проектов. Указ подписан, но будут ли реально деньги и на что их потратят — вопрос пока открытый, а значит, и он привносит некоторую

неопределенность на рынок. Точнее сказать, все интеграторы прекрасно понимают принципы «бюджетного распределения», но надеются на благополучный исход лично для себя. В общем, ожидания на рынке сейчас скорее положительные, но твердой основы под ними нет.

Бизнес отошел от шока и смотрит в будущее с большим оптимизмом



Юрий ЛИСЕЦКИЙ, генеральный директор компании S&T Ukraine

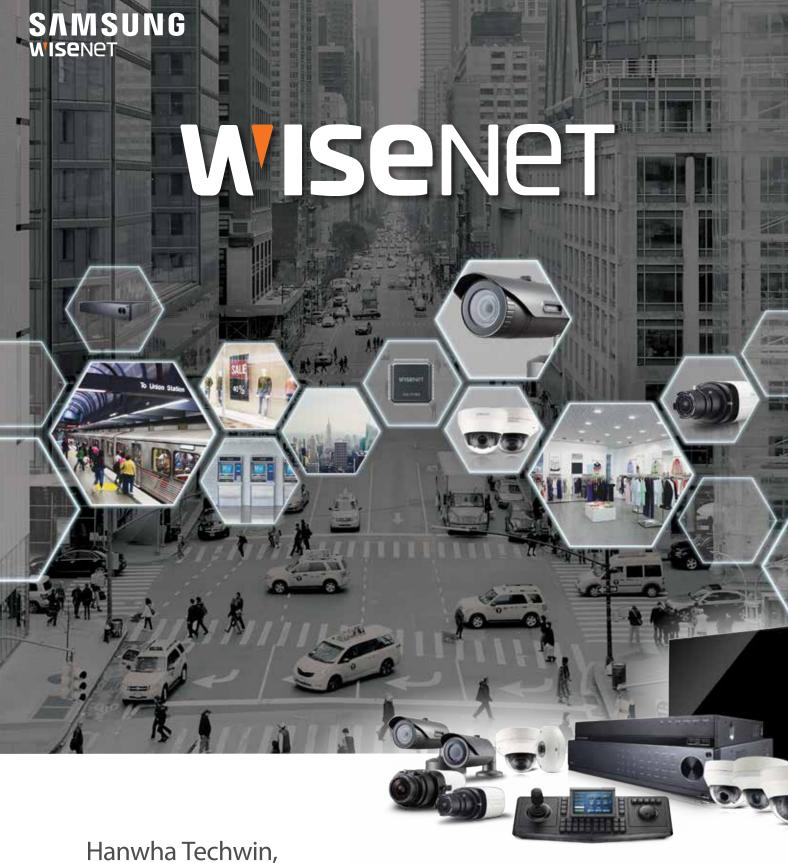
Рынок СИ в Украине существенно сжался. Среди ответных действий системных интеграторов мы наблюдали, прежде всего, демпинг и сокращение персонала и/или зарплат. При этом демпинг встречался настолько «суровый», что некоторые компании после выигрыша тендеров оказывались не в состоянии выполнить условия контракта. Такой итог, как правило, был очевиден заранее, но заказчик все равно это допускал — наверное, в надежде на «чудо».

Специализация как средство борьбы с кризисом встречалась, но в специфической, вынужденной форме. Компании просто продолжали продавать то, что покупалось их заказчиками. Из действительно специализированных интеграторов больше повезло тем, кто ориентировался на решения в сфере информационной безопасности, поскольку эта тема была и во многом остается «горячей». В целом же, некрупным интеграторам пришлось очень туго, и до 2016 года дожили не все.

Что касается S&T Ukraine, то у нас идет развитие новых направлений. Вынужденного сокращения персонала и зарплат удалось избежать. Демпингом мы не занимаемся – это не наш профиль. Кстати, заказчики

стали еще «кровожаднее». Образно выражаясь, борьба порой идет за каждую гривну бюджета проекта и каждую букву договора. Но что действительно радует — бизнес частично отошел от шока событий 2014 года и смелее смотрит в будущее. Все понимают, что возможны различные сценарии, однако действуют исходя из предположения, что военно-политическая ситуация нормализуется. Запас прочности у нашей страны довольно большой, определенные перспективы в глобальной экономике есть, а значит — все будет хорошо.

Возможно, это прозвучит парадоксально, но, несмотря на дальнейшее сокращение объемов рынка, я считаю, что на сегодня ситуация в целом уже улучшается. Растущее в последнее время количество запросов от заказчиков подтверждает это предположение. Определенная стабилизация ситуации, прежде всего, в военной сфере и на финансовом рынке, инициировала постепенное оживление рынка. В ближайшем будущем даже возможен постепенный рост на 5—10% в год.



Hanwha Techwin, новое имя Samsung Techwin

Wisenet воплощает яркое и безопасное будущее. Благодаря широкой линейке высокотехнологичных продуктов мы делаем мир умнее и безопаснее.





Таблица. Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2015-м и первой половине 2016 годов

Интегратор S&T Ukrair	ne	
Заказчик	Краткое описание проекта	
Телекоммуникационный оператор	Поддержка магистральных IP/MPLS и DWDM-сетей. В рамках проекта осуществляется предоставление услуг по технической поддержке оборудния Сізсо DWDM и IP/MPLS-сетей. Предоставляемые услуги включают в себя: решение инци с соблюдением установленных сроков SLA, замену вышедшего из строя оборудования соглустановленным срокам, периодическую отчетность и управление процессами поддержки.	иденто
Телекоммуникационный оператор	Модернизация корпоративной СХД. В рамках проекта модернизации корпоративной СХД на основе решений НР, для телекомму ционного оператора создано отказоустойчивое хранилище с центрами в двух городах-милл никах.	
Крупный банк	Построение системы видеоконференцсвязи. Проект создания системы видеоконференцсвязи, позволяющей одновременно участвовать деоконференции 25 участникам, заложил основу дальнейшего развития системы ВКС в бан проекте использованы продукты и решения компании Cisco.	
Крупный банк	Создание и развитие контакт-центра на основе продуктов и технологий Cisco.	
Крупный банк	Модернизация и поддержка контакт-центра на основе продуктов и решений компании Сі	sco.
Крупный банк	Модернизация корпоративной сети и миграция сетевой инфраструктуры ЦОДа. В рамках проектов выполнена оптимизация всей WAN-сети банка, а также создано ядро сетинфраструктуры резервного ЦОДа.	евой
Крупный банк	Модернизация корпоративной СХД. В рамках проекта внедрено решение на базе системы хранения данных Hitachi G200, для об- чения отказоустойчивости процессинговой системы банка.	еспе-
Крупный банк	Модернизация сетевой инфраструктуры и IP-телефонии на разработках компании Cisco.	

Интегратор ИТ-Интегратор

Vinterparop VIII-Vinterparo	
Заказчик	Краткое описание проекта
Галнафтогаз	Построение масштабной сети Wi-Fi. В ходе проекта интернет-доступом обеспечено около 400 A3C «ОККО». Также запланирована реализация аналитических возможностей системы Cisco Connected Mobile Experience (CMX) на базе Wi-Fi — сбор данных со всех АЗК в единую БД. Внедрение методологии организации и управления ИТ-сервисами ITSM (IT Service Management) на базе решения IBM SmartCloud Control Desk.
Киевэнерго	Построение СКС. Проект включал шесть площадок общей численностью 500 портов, 28 670 м кабеля UTP кат.5е, 6 коммутационных шкафов, 1300 м пластиковых коробов. Медные компоненты Panduit, шкафное оборудование Conteg, кабеленесущие системы DKC.

▶ Подтвержден статус Cisco Gold Certified Partner. Особенность в том, что Cisco оставила только два уровня сертификации (Premier и Gold), следовательно, повысились требования к интеграторам. Теперь Gold-партнер должен иметь в своем продуктовом портфеле как минимум 4 «облачных» решения, а также специалистов уровня Cisco Business Value Practioner (BVP).

Интегратор Solti	
Заказчик	Краткое описание проекта
Харьковский городской совет	Создание отказоустойчивого кластера виртуальных машин для организации корпоративной «облачной» инфраструктуры картографической системы Харьковского горсовета. Построен двухузловой кластер на базе серверов НР. В кластере развернута виртуальная среда с использованием Microsoft Hyper-V. Создана информационная структура для корректной интеграции геоинформационной системы. Установлена внешняя СХД и управляемый коммутатор третьего уровня. Выполнена настройка инструментов управления серверами, СХД и ИБП.
Харьковская областная государственная администрация	Создание комплексной интегрированной системы видеонаблюдения и СКУД в здании ХОГА. Для внешнего видеонаблюдения использованы роботизированные камеры с круговым обзором 360 гра- дусов и 20-кратным увеличением, что обеспечивает оперативное наблюдение за событиями как на тер- ритории ХОГА, так и на прилегающих к ней улицах и центральной площади города. Электропитание камер выполнено с применением системы гарантированного электропитания, разработанной специалистами фирмы Solti. Система видеонаблюдения от кабельных трасс до серверов хранения видеоархива спроек- тирована и выполнена с учетом максимальной защиты от несанкционированного доступа. СКУД осущест- вляет контролируемый доступ сотрудников и посетителей по карточкам с фото фиксацией прохода в по- мещение ХОГА. В ходе проекта выполнена полная интеграция системы видеонаблюдения с видеодомо- фонной системой на базе BasIP, IP-телефонией и СКУД здания.
Промышленное предприятие	Создание системы IP-телефонии корпоративного класса с возможностью UC на базе технологий Unify Решение на базе программной платформы OpenScape Voice кроме телефонии предоставляет сервисы совместной работы, общения через сеть, проведения веб-конференций, виртуальных совещаний, дистанционного обучения, совместной работы с документами и т.д Итогом первого этапа построения конвергентной сети стало гибридное решение, корректно объединившее новую системы IP-телефонии Unify с аналоговыми ATC Siemens и «Квант», что позволило сохранить возможность телефонных вызовов на все ATC предприятия. На следующем этапе развития планируется плавная замена всех старых аналоговых ATC.
	Другие достижения компании
Проведено обучение специал	истов в сертифицированном учебном центре компании Unify, в результате получена новая специализация

Authorized OpenScape Business, дающая возможности развертывания решений OpenScape Voice.

Таблица. Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2015-м и первой половине 2016 годов

Интегратор Астерос Украина	*acteboc
Заказчик	Краткое описание проекта
дтэк	Развитие контакт-центра на базе решения Cisco UCCX и интеграция с CRM-системой клиента.
SITA	Поставка оборудования для аэропортов.
Сан Инбев Украина	Долгосрочный контракт на техническую поддержку рабочих мест.
Укртелеком	Развитие и техническая поддержка контакт-центра на базе решений Avaya.
Сбербанк России в Украине	Развитие функциональных возможностей контакт-центра на базе решений Cisco UCCE, а также техническая поддержка.
Adidas	Внедрение ВКС на базе решений Polycom.
Прикарпатьеоблэнерго	Проект развития контакт-центра на базе разработок Avaya.
Производитель автомобилей	Внедрение ВКС на базе решений Cisco.
Производитель электроники и цифровой техники	Модернизация и расширение КЦ на базе решений Avaya.
Производитель строительной продукции	Проект построения корпоративной телефонии на базе Avaya IP Office.
Крупная международная компания	Поставка и внедрение корпоративной телефонии на базе решений Avaya.

Интегратор SI BIS	
Заказчик	Краткое описание проекта
Галнафтогаз	Внедрение единой системы мониторинга и управления сетевым оборудование Cisco Prime Infrustructure. Реализация проекта позволила оптимизировать процессы сопровождения сети и более полно реализовать систему управления жизненным циклом сетевого оборудования. Другие достижения компании
 Получен статус партнера EMC; Повышен партнерский статус NetApp Получена награда от NetApp в катего Повышен партнерский статус VMware публикации). 	

Интегратор Verna	
Заказчик	Краткое описание проекта
Банк «Финансовая инициатива»	Комплексный проект по построению СКС и системы IP-видеонаблюдения с модернизацией корпоративной телекоммуникационной сети банка. Интеграция с автоматизированной банковской системой 52.
Филип Моррис Украина	Модернизация и аутсорсинг техподдержки корпоративной сети на базе оборудования Cisco.
Керхер Украина	Поддержка корпоративной сети на базе оборудования Cisco.
Розничная сеть «Эльдорадо»	Комплексный проект по проектированию и построению СКС. На протяжении 2015 года выполнен монтаж СКС более чем в 20 магазинах «Эльдорадо» по всей территории Украины. В 2016 году проект продолжается согласно утвержденным планам. Успешно завершен первый этап проекта по радиопланированию и построению Wi-Fi-сети более чем в 30 магазинах «Эльдорадо», выполнен монтаж и настройка оборудования.
Укрсиббанк	Аутсорсинг техподдержки филиальной сети банка.
UniCredit Bank	Аутсорсинг техподдержки филиальной сети банка.

Интегратор Lantec	
Заказчик	Краткое описание проекта
Транспортный холдинг	Построение нового ЦОДа и миграция старого.
Компания по контролю за соблюдением авторских прав	Построение аналитического центра обработки данных на базе решения HPE Autonomy Idol.
Сеть розничной торговли	Построение основного и резервного ЦОДа на базе решений HPE 3PAR 8400 и блейд-серверов.
Компания сферы развлечений	Построение ядра сети на базе решений HPE Networking.
Контакт-центр	Построение резервной площадки для репликации данных с использованием серверов и СХД HPE.
Другие достижения компании	
Подтвержден статус «платинового» гПолучен статус «золотого» партнера	

Таблица. Наиболее значимые ИТ-проекты, реализованные украинскими системными интеграторами в 2015-м и первой половине 2016 годов

Интегратор Integrity Vis	ion
Заказчик	Краткое описание проекта
Киевстар	Внедрение корпоративной интеграционной шины для обеспечения получения унифицированной информации об абонентах, услугах абонентов и обработке заявок по подключению/отключению услуг на базе IIB v9.0.
Альфа-Банк Украина	Создание электронного архива банка на базе решения IBM FileNet 5.2.
ВТБ Банк	Разработка модуля обработки платежей и работы с депозитами для системы интернет-банкин- га и настройка взаимодействия данного модуля с АБС Б2 банка через интеграционную шину IBM Enterprises Service Bus (ESB). Интеграция модуля front-end внутренней банковской системы денежных переводов и АБС Б2 через интеграционную шину IBM ESB с международными системами денежных переводов MoneyGram и Welsend.
Банк JSC Bank Standard (Азербайджан)	Оптимизация ИТ-инфраструктуры, интеграция банковских систем на базе сервисной шины IBM Enterprise Service Bus (ESB). Основные задачи проекта: загрузка данных из АБС в систему интернет-банкинга; разработка вариантов промежуточной архитектуры для безопасного вывода существующего программного обеспечения из эксплуатации; создание платежного шлюза Payment Gate, позволяющего управлять потоками платежей между всеми системами банка; интеграция с внешней системой Golden Pay (оплата коммунальных услуг, интернета и т.д.); построение сервис-ориентированной архитектуры; реализация системы информационной безопасности.

Заказчик	Краткое описание проекта
Форум инвестиционных проектов в Польше «День украинского бизнеса»	Проект в сфере бизнес-аналитики — Business Intelligence (BI).
Астелит (TM Lifecell)	Проект vScore по комплексной оценке физической и виртуальной инфраструктур. Объединил весь комплекс работ по оценке и поиску узких и уязвимых мест в ИТ-инфраструктуре с последующим составлением рекомендаций по их устранению для эффективной оптимизации работы всех ключевых подсистем.
Компания полного цикла по разработке программного обеспечения	Анализ и составление план-проекта миграции на новую платформу виртуализации.
Крупная производственная компания	Проектный консалтинг, выполнение работ по миграции учетных и почтовых систем в гибридное «облако».
Строительно-инвестиционная группа	Создание резервной площадки для восстановления ИТ-системы в случае сбоя (disaster recovery) с описанием планов восстановления и действий сотрудников компании в случае аварии.
Агропромхолдинг	Консалтинговые работы по переносу почтового сервиса на открытую (open source) программную платформу для оптимизации капитальных и операционных расходов и размещение ее в частном «облаке».
Телеком оператор	Пилотный проект построения комплексной системы мониторинга программной и аппаратной инфраструктуры заказчика, включая серверы, СХД, системы виртуализации, процессинга и т.д.
Почтово-логистическая компания	Восстановление работоспособности части сетевой инфраструктуры и оптимизация системы виртуализации.
	Другие достижения компании

Звериный оскал системной интеграции

В этих условиях тотальной и длительной неопределенности многие системные интеграторы продолжили трансформировать свою бизнес-модель. Если во время первого этапа кризиса (2008—2009 годы) и нескольких лет после него на рынке СИ сохранялся в основном классический подход, когда доминировали крупные интеграторы, способные предоставить «все из одних рук» и перебирающие проектами, то затем пошли всевозможные «оптимизации». Сначала сокращали персонал и замораживали зарплаты, затем началась активная миграция сотрудни-

На рынке множатся интеграторы, роль которых сводится, фактически, к управлению проектом и его финансовыми потоками

ков между различными компаниями и формирование стартапов, которые в большом количестве организовывали бывшие работники крупных интеграторов, рассчитывающие на собственные силы и наработанные личные контакты. Значительная часть таких новых ком-

паний так и не смогла показать удовлетворительных результатов и очень быстро ушла с рынка. Следующим этапом, который все еще продолжается, стала специализация небольших интеграторов — быстро осознав, что сил на все не хватит, рабочие коллективы сконцентрировались на нескольких направлениях, в которых имеются наилучшие компетенции. Одни занялись ИТ-безопасностью, другие сервисным обслуживанием техники, аутсорсингом различных услуг и т.д. Но оказалось, что «узких» проектов не так уж и много, в отличие от компаний, желающих в них поучаствовать, да и к тому же можно не угадать с перспективным направлением.

Сетевой рынок

Выход? Как и раньше декларировать «все из одних рук» (даже если в компании работает десяток человек, из которых ИТ-специалистов менее половины), ловить клиента в сети маркетинга или персонального обаяния, а затем в ходе обсуждения проекта искать на рынке тех, кто действительно может осуществить внедрение, привлекая их на подрядные работы. Эта тенденция была очевидна и раньше, но теперь на рынке множатся интеграторы, роль которых сводится фактически к управлению проектом и его финансовыми потоками. Такие компании, номинально декларируя компетенции во всех возможных направлениях СИ, находят и удерживают заказчика, получают от него заказ и затем находят специализированные организации, которые будут готовы выполнить отдельные задачи. Часть работ интегратор может взять на себя, в том числе за счет привлечения в конкретный проект свободных специалистов. Но, в отличие от классического генподряда, такой интегратор-оператор может в том числе и технический контроль возложить на стороннюю компанию, с которой будет заключен соответствующий договор, и теоретически даже не иметь в своем штате ИТ-специалистов, хотя, на практике такие случаи нам не встречались.

Тенденция устойчивая. Интеграторам нужна прибыль, проекты появляются хаотично, а поддерживать большой штат высококвалифицированных специалистов сегодня никто не будет — ведь нет гарантии, что дорогие кадры будут загружены постоянно и смогут

Системы гарантированного электропитания





- ИБП
- Аккумуляторные батареи
- ДГУ
- Промышленное электропитание и системы постоянного тока
- Проектирование
- Монтаж
- Сервисное обслуживание



Офицальный дистрибьютор в Украине

тел: +38(044)338-50-15 факс: +38(044)206-54-51 stark-pro@duet-power.com.ua



приносить стабильную прибыль. Нынешняя ситуация в экономике скорее обеспечит полное отсутствие проектов, чем большую загрузку. Но упускать потенциального заказчика нельзя ни в коем случае. Вот и приходится искать новые модели для выживания на рынке. На руку в данном случае игра-

ет то, что проекты в основном значительно упростились по сравнению с предыдущими годами.

Соответственно, общий контроль проекта и осуществление гарантийных обязательств уже не требуют прежних навыков. Во многих случаях ограничиваются гарантией от производителя



Классические интеграторы в будущем могут исчезнуть



Светлана КАТКОВА, вице-президент компании «Астерос Украина»

Сегодня затраты многих компаний в части ИТ направлены, главным образом, на поддержку существующих систем и критически важных для бизнеса направлений. Заказчики стали более вдумчиво относиться к выбору как самих решений, так и производителей, их поставляющих, ориентируясь на те продукты, которые в краткосрочной перспективе способны сократить стоимость владения ИТ-инфраструктурой,

а также повысить эффективность бизнеса. Для многих представителей коммерческого сегмента важным преимуществом стала отсрочка платежа, что в ряде случаев может даже превалировать над конечной стоимостью решений.

В то же время, ситуация на рынке системной интеграции в ушедшем году оставалась сложной и, очевидно, не улучшилась по сравнению с 2014 годом, ведь для этого не было никаких экономических предпосылок. Но произошли и положительные изменения: многие компании сумели развить сервисные направления, некоторые нашли зарубежных заказчиков. Также произошла и очистка рядов основных игроков — остались сильные и профессиональные команды.

Из негативных факторов можно выделить усиление оттока ИТ-специалистов из страны. Кроме того, фактически прекратилось выделение средств на развитие ИТ в промышленном секторе. Свою негативную роль сыграло дальнейшее «сжимание» экономики и значительное сокращение объемов инвестиций. Многие заказчики отказались от запуска проектов, количество новых внедрений сократилось, их масштаб стал значительно меньше. Также ощущалась потеря части заказчиков в банковском секторе.

Тем не менее, принимая в расчет довольно активное начало 2016 года, скорее всего, рынок системной интеграции может возобновить рост. Безусловно, весь деловой сегмент ждет позитивных изменений в экономике страны, которые дадут начало реализации отложенных ранее или «замороженных» проектов. Точками роста для украинского рынка системной интеграции могут стать реализации, связанные с внедрением мобильных приложений, построением программно-определяемых сетей, созданием дата-центров, развитием аналитических систем.

С точки зрения отраслей, основные инвестиции в ИТ будут идти со стороны аграрного сектора, розничной торговли, государства. Также в связи с ростом киберпреступности по всему миру, особенно в области несанкционированного доступа к информации в госсекторе, энергетике и других отраслях, может увеличиться количество проектов в сфере информационной безопасности.

Еще одним драйвером роста способна стать комплексная работа по повышению комфорта и безопасности городской среды, развитие и автоматизация предоставления госуслуг. В случае дальнейшего развития альянсов между операторами и провайдерами сервисов SaaS, в будущем возможно даже вытеснение классических системных интеграторов с рынка.

оборудования или подписываются под возможными штрафными санкциями, транслируя их в договоры с фактическими подрядчиками. Одним из следствий вышеописанной ситуации, когда в проекте участвуют множество подрядных организаций, является то, что все они записывают реализованное внедрение себе в «актив», хотя речь идет об одном и том же внедрении (данное обстоятельство, кстати, существенно затрудняет оценку реальных объемов украинского рынка). При этом интеграторы практически отказались от прямых поставок оборудования — все, что касается «железа», окончательно отходит в сферу деятельности дистрибьюторов.

Да и с гарантийными обязательствами ситуация не самая лучшая. Часто заказчик в своем стремлении сократить расходы сам ограничивается лишь минимальными гарантийными требованиями, что в целом вполне устраивает вышеописанных системных интеграторов «новой формации».

Еще отметим, что на рынке достаточно уверенно себя чувствуют небольшие компании, обслуживающие нескольких ключевых клиентов, если у последних, конечно, есть немного денег на поддержку ИТ.

Проекты, в основном, значительно упростились по сравнению с предыдущими годами

Все, что говорилось выше, касается, так сказать, «легальных» способов выживания, которые вполне соответствуют деловой этике. Но в последнее время на рынке появляются интеграторы, ведущие нечестную борьбу, которая может привести к очень печальным последствиям. Речь не только об иррациональном демпинге, когда в результате ожесточенных торгов побе-

дитель предлагает столь низкую цену, что реализация проекта теряет всякий экономический смысл. Такие случаи, которых в последний год становится все больше, плохо влияют на общую ситуацию — ведь заказчик в итоге не получает желаемого, интегратор лишается прибыли, а рынку в целом приходится «снижать планку» для аналогичных внедрений. Но это еще не самое плохое, что может быть. Гораздо хуже то, что на рынке появляются интеграторы, готовые взяться за реализации, изначально задуманные с нарушениями. Не секрет, что выполнение всех правил значительно удорожает проект. А если, скажем, грубо нарушить технику безопасности, пожарные и/или санитарные нормы, отказаться от соблюдения того или иного стандарта. то можно неплохо сэкономить. Еще несколько лет назад за такое не взялся бы ни один интегратор — теперь некоторые берутся... Воистину — звериный оскал капитализма!

«Облака» и отложенный спрос могут стимулировать рост рынка СИ

Вусловиях ежегодного падения рынка системной интеграции участники сегмента использовали все возможные способы, начиная от оптимизации затрат и сокращения персонала вплоть до закрытия компаний и перевода приносящих прибыль направлений в отдельные юридические лица. Если же рассматривать динамику за последние 10 лет, то становится очевидным, что конкуренция сегодня очень высока. Борьба идет буквально за каждый проект.

У заказчиков ситуация вряд ли более оптимистичная, чем у интеграторов. Так, 2015 год прошел для них под лозунгом сокращения затрат, соответственно, проектов было относительно немного и, в основном, с фокусировкой на «апгрейды» существующих систем, оптимизацию процессов. Но в связи с этой тенденцией появился спрос на решения по управлению бизнес-процессами. Это принесло нам несколько больших проектов. Также мы отмечаем тренд перехода на «облачные» решения мировых вендоров (Amazon,

Microsoft), особенно для заказчиков, которые не подпадают под регулятивные нормы.

Еще одной знаковой тенденцией последнего времени можно назвать уход с местного рынка системной интеграции ряда крупных игроков — пока они переформатировали свои компании и занимались удержанием сильных сотрудников, оставшиеся интеграторы получили возможность переделить ИТ-пирог.

Тем не менее будущее сегмента видится скорее в позитивном свете. Вдобавок к положительному прогнозу роста ВВП стоит отметить также и отложенный спрос со стороны заказчиков, ведь понастоящему крупных проектов по развитию ИТ в Украине не было уже минимум три года. Следующей тенденцией, влияющей на рынок, являются «облака». Ориентация на подобные решения требует от заказчика модернизации ядра сети, а также построения соответствующих процессов внутри компании. Что касается банковского сектора, то он будет работать над каналами связи и развитием мобильных



Олег ПОЛОВИНКО, генеральный директор компании Integrity Vision

сервисов, которые требуются для завоевания и удержания клиентов в «эру финтех-услуг».

Проекты идут

Но не будем развивать негативную тему. Недобросовестных компаний сейчас все-таки гораздо меньше, чем надежных и компетентных. Да и проектов за последний год было внедрено немало. Некоторые из них, о которых нам дали возможность немного рассказать, перечислены в табл.

Общая тенденция такова, что в 2015-2016 годах доля новых проектов в общей структуре деятельности украинских системных интеграторов составила в среднем 30-35%. Остальной доход приносили обслуживание и модернизация ранее осуществленных внедрений, а также оказание различных аутсорсинговых услуг. Достаточно сильной остается тенденция поиска зарубежных заказчиков. Так, наиболее популярными странами, где работают наши системные интеграторы, остаются Грузия, Казахстан, Киргизстан, Азербайджан, РФ, Польша, США и даже государства бывшей Югославии. Кое-кому удается поработать с компаниями из Дании, Великобритании, ФРГ. Тем не менее у большинства отечественных интеграторов заграничный бизнес формирует не более 10-15% в общей структуре доходов.

Несколько изменился и профиль заказчиков. Промышленные регионы страны, ранее формировавшие значительную часть рынка СИ, сегодня катастрофически сократили свои ИТ-бюджеты. Как сообщил нам Юрий Шостка, руководитель отдела продаж компании FTL: «Как и ранее, услугами системных интеграторов пользуются прежде всего телекоммуникационные операторы, крупные предприятия розничной торговли и другие коммерческие организации. Отсутствие доступа к известным восточным регионам, их индустриальным заказчикам привело к сокращению доли промышленного сектора в общей структуре потребителей услуг системной интеграции и соответствующей потере потенциальных ИТ-бюджетов. Однако, несмотря на существенное сокращение банковского сектора, оставшиеся банки продолжают быть достаточно активными. Ведь интеграторам фактически платят не сами заказчики, а потребители результатов их бизнеса. Поэтому клиентская база постоянно меняется в соответствии с этой парадигмой».

В то же время, по данным других респондентов, несколько выросла доля предприятий оборонной промышленности. Общей тенденцией также

является повсеместный переход на всевозможные «облачные» технологии, а интеграторы, имеющие опыт в этой сфере, получают некоторое преимущество.

А что дальше?

Нынешние тенденции на украинском рынке системной интеграции все же более благоприятны, чем в 2014-2015 годах. Тем не менее даже самые оптимистичные прогнозы не допускают роста сегмента более чем на 10-15% в год, вплоть до 2018 года. Таким образом, до объемов рынка 2007-2008 годов еще далеко. В то же время процесс перехода заказчиков бюджетной сферы на электронные тендерные площадки, который наблюдается сегодня, может привести к дальнейшему сокращению рынка системной интеграции, поскольку выбор победителя, основанный только на ценовом критерии, существенно сокращает возможность выбора заказчиком технологически обоснованного решения. Но в любом случае все участники рынка надеются, пусть и не всегда обоснованно, на стабилизацию макроэкономической ситуации и улучшение в ближайшем будущем.

Игорь КИРИЛЛОВ, СиБ