

11 мая 2017

Интеграция на Северо-Западе России

Эксперты рынка системной интеграции ответили на вопросы о том, какие важные процессы происходят в индустрии прямо сейчас.

- Что изменилось в последние два года в структуре спроса на IT-продукты и услуги в корпоративном сегменте региона?

Роман СУРОВЦЕВ, коммерческий директор компании «Антэн-1»:

Для ответа на этот вопрос я бы сначала сегментировал рынок основных IT-заказчиков оборудования. 1) Государственные заказчики, работающие в рамках 44 ФЗ: в этой категории мы наблюдаем падение общего спроса, сокращение бюджетирования. Спрос во многом направлен на минимальное поддержание IT-инфраструктуры, а не ее развитие и масштабирование. Данная тенденция, на наш взгляд, сохранится и в 2017 году. 2) Коммерческие заказчики, работающие в рамках 223 ФЗ: здесь в 2015–2017 годах мы также столкнулись с общим падением спроса – бюджеты сократились, но направлены не только на поддержание ИТ, но и на их развитие. Стабильны запросы на серверное и сетевое оборудование, СХД, обновление парка ноутбуков и рабочих станций. В этом сегменте в последние два года мы все чаще сталкиваемся с понятием «отложенного спроса». Срок реализации даже небольших проектов в течение года становится нормой. 3) Коммерческие компании, работающие в рамках закрытых конкурсных процедур и запросов: у этих клиентов, которые в кризис увеличивают долю рынка (глобальные



заказчики, ретейл, телеком, фармацевтика), структура спроса не изменилась. Четко прослеживается увеличение спроса на мобильные устройства (планшеты), на развитие собственных приложений – это можно считать одной из основных тенденций в последние два года. У других коммерческих заказчиков в рамках сокращения бюджетов структура спроса направлена на поддержание существующей IT-инфраструктуры, а погоня за малой ценой очень часто сказывается на качестве реализуемых проектов.

Денис ЧЕРНОСКОВ, директор департамента системной интеграции ГК «КОРУС Консалтинг»:

За последний год мы зафиксировали растущий спрос на продукты и решения для обеспечения информационной безопасности. Речь идет о внедрении систем защиты данных (класса DLP), систем защиты каналов связи и главным образом о продуктах для обеспечения безопасности в облаке. Мы связываем это с популярностью облачных сервисов. Клиенты, которые начали использовать облачные версии продуктов или перенесли часть IT-инфраструктуры в облако, сейчас озаботились вопросами их защиты. Вторая важная тенденция, которую мы отметили, – спрос на конвергентные и гиперконвергентные системы, а также VDI-решения. Сейчас крупные заказчики присматриваются к таким моделям и запускают пилотные проекты. В эту же сторону активно идут и международные вендоры – Oracle, Nutanix, HPE и другие, а также российские производители, например наш партнер – компания RCNTEC.

- Каких сервисов и дополнительных инструментов – финансовых, маркетинговых, инженерных, логистических – вы ждете от

дистрибьютора/вендора?

Светлана Шурыгина, заместитель директора по маркетингу и PR компании «Белтел»:

У нашей компании есть несколько основных направлений, по которым можем похвастаться продвинутой экспертизой и накопленным опытом. Но при развитии новых компетенций дополнительные поддерживающие инструменты от вендоров и дистрибьюторов оказываются очень кстати, и мы охотно ими пользуемся. В первую очередь это маркетинговая и инженерная поддержка: обучающие тренинги и курсы для коммерческого и технического персонала, совместное участие в мероприятиях, техническая поддержка при выполнении пилотных проектов, да и просто консультации. Могу отметить, что в ряде случаев эта схема успешно работает и помогает нам развивать новые направления.

- Если дистрибьютор нарушает контракт по времени доставки, он всегда участвует в компенсации неустойки, которую вы платите заказчику?

Владислав Конореев, исполнительный директор компании «Санлайнстрой»:

По роду своей деятельности наша компания сотрудничает со многими дистрибьюторами. Безусловно, возникали ситуации, когда приобретаемый товар по разным причинам не поставлялся строго в срок. Однако при разработке проекта наши специалисты умышленно учитывают некоторый запас по срокам поставки. За более чем десятилетнюю практику нам всегда удавалось не доводить вопрос до взыскания заказчиком формальных штрафных санкций за срыв сроков поставки.



- А если вопрос компенсации не оговорен в контракте, как поступает дистрибьютор?

Владислав Конореев («Санлайнстрой»):

Дистрибьютор и его контрагенты заинтересованы друг в друге. Это является основой для выстраивания отношений, которые учитывают взаимные интересы, в том числе и в преодолении негативных последствий, если таковые возникают. В реальной практике применение формальных санкций не всегда рационально и целесообразно. Дистрибьютор, к примеру, в качестве компенсации по негативному эпизоду в одном проекте может предложить более лояльную ценовую политику в следующем проекте. Всё в первую очередь зависит от уровня доверия и формата сложившихся отношений и не в последнюю очередь – от степени заинтересованности дистрибьютора в клиенте.

- Что ваша компания предпринимает, чтобы повысить рентабельность бизнеса?

Андрей Мамонов, руководитель проекта компании «Эй-Зед Констракшн»:

В первую очередь – расширение количества услуг и сервисов. Во вторую – инициирование скидок от поставщиков, коммерческих кредитов. В третью – снижение административных расходов. В четвертую – передачу отчуждаемых непрофильных функций на аутсорсинг, когда это выгоднее содержания собственных подразделений.

- Насколько сильны в Северо-Западном регионе федеральные интеграторы?



Станислав Мриль, коммерческий директор ГК «ИТ-ГРАД»:

Мы работаем на IT-рынке с 2008 года и с самого основания занимаем свою нишу, специализируясь на построении виртуальной инфраструктуры.

Накопленный опыт миграции и сопровождения клиентов, экспертиза в сфере облачных технологий позволяют «ИТ-ГРАДУ» работать не только с конечными потребителями, но и выступать в качестве партнера для IT-компаний. Опыт построения собственных облачных площадок дает нам преимущества при построении частных облаков в инфраструктуре enterprise-заказчиков (на базе оборудования NetApp, Cisco, Dell). Поэтому мы не говорим о конкуренции с федеральными интеграторами – у нас, повторяю, есть собственная ниша.

Материал опубликован в газете IT News, май 2017

