

# «УТТК»: проектная дистрибуция — настоящее и будущее

**«УТТК» с 2002 года работает в области проектной дистрибуции в Украине и странах бывшего Союза. О нынешней ситуации на рынке, а также о перспективах основных направлений бизнеса мы побеседовали с коммерческим директором компании Павлом Левенко.**

**— Павел Александрович, компания «УТТК» активно работает как в Украине, так и на внешних рынках. Есть что сравнить. В чем основные отличия в ведении бизнеса?**

— Уютнее всего, конечно же, чувствуем себя в Украине; здесь, как говорится, и родные стены помогают. Достаточно давно и успешно мы обосновались в Казахстане, активно работаем в Средней Азии и Закавказье. В целом же поставки оборудования осуществляются во все страны бывшего СССР, кроме России. Там, где уровень продаж начинает превышать определенные объемы, нам нужно присутствовать уже «лично», открывая подразделения компании. Пока что нами открыт один филиал — в Казахстане. Но надемся на рост продаж и в других республиках.

Польза от работы на таких широких просторах огромна. Прежде всего, для нас это определенная диверсификация рисков, а также возможность проявить себя как проектный дистрибьютор и консалтинговая компания на достаточно крупных и быстроразвивающихся рынках с хорошими перспективами.

Конечно, есть и отличия. За пределами Украины заказчики гораздо чаще предпочитают решения из верхнего ценового диапазона. Это характерно не только для компаний нефтегазовой и энергетической сферы, но также крупных частных и государственных фирм. Зачастую нам удается выполнять интересные проекты, о которых в Украине можно только мечтать. Например, для одного из заказчиков в Казахстане совместно с Mitel мы реализовали кластерное решение, где в «облаке» была установлена виртуальная IP-АТС, а клиентам на местах предоставлялись услуги корпоративной IP-телефонии. Для компании выгода, среди прочего, в наличии операционных и отсутствии капитальных затрат.

**— На каких основных направлениях сосредоточена сегодня деятельность «УТТК»?**

— Мы занимаемся проектной дистрибуцией, предлагая решения для корпоративного клиента. Массовый рынок — это не наш профиль. При



Павел ЛЕВЕНКО, коммерческий директор «УТТК»

этом, конечно же, не работаем напрямую с конечными заказчиками, что позволяет строить доверительные отношения с системными интеграторами. Поставляя оборудование под проект, мы всегда обеспечиваем наличие экспертизы и по любому производителю можем предложить аудит проекта и консалтинг. При необходимости совместно с производителями и партнерами проводим обучение, презентации, представляем продукцию на различных мероприятиях.

Методом «естественного отбора» в наших линейках оборудования остались только западные компании-производители, которые сформировали определенные правила игры, где прописаны функции дистрибьютора, системного интегратора, производителя. При таких отношениях никто не пытается «подмять» под себя схему распре-

деления прибыли в канале или напрямую выходить на конечных заказчиков в обход дистрибьютора. Работая с такими компаниями, начинаешь забывать о реалиях дикого рынка, с которым все еще приходится сталкиваться в лице некоторых производителей. При взаимодействии с игроками такого уровня, как Avaya, Aruba, Polycom, подписываются партнерские программы, которые никто не нарушает. А если кто и попробует, то к ним немедленно применяются санкции.

Привыкая работать в таком структурированном пространстве с уважаемыми западными производителями, возвращаться к «феодалным отношениям» и сложно, и не хочется.

**— Какие из существующих направлений видятся наиболее интересными и перспективными?**

— Базовыми направлениями для нас являются Unified Communications & Collaborations, куда в традиционном понимании входит различное телекоммуникационное оборудование и системы видеоконференцсвязи (ВКС). На украинском рынке в первом случае это преимущественно Avaya. Также мы начали работать с канадской Mitel.

Следует отметить, что в сегменте UC серьезным игроком является Microsoft с UC-платформой Lync. И хотя мы напрямую не продвигаем эти решения но тем не менее Polycom, благодаря альянсу с Microsoft, выпускает оборудование, предназначенное специально для работы с Lync. Более того, AudioCodes также предложила интересное решение для этой платформы — оборудование под названием Vox 365, которые мы вскоре будем тестировать.

В этом устройстве имеются интерфейсы для связи с ТФОП, а также blade-сервер с предустановленным ПО Lync. Если клиент подписан на Office 365, то клиентское ПО Lync он получает бесплатно. В данном случае речь, конечно же, идет о небольших офисных решени-



Телефонная док-станция Avaya

ях — до 200 пользователей. Для более крупных заказчиков используются шлюзы помощнее.

Что касается систем ВКС (здесь мы работаем с решениями Polycom и Avaya Radvision), то с точки зрения прибыли, это, пожалуй, наиболее перспективное направление. И сегодня мы уже говорим не только о классических системах ВКС для переговорных комнат, но и о бюджетных решениях, которые востребованы потребителями. Предлагаются, например, варианты поставок с программными видеосерверами. Набирают популярность мобильные видеотерминалы — на базе смартфонов и планшетов.

**— В последнее время наблюдаются негативные тенденции, выражающиеся в откате ряда производителей от работы на рынке корпоративных решений. С чем это связано и каковы пути решения этой проблемы?**

Уход с рынка многих ведущих игроков — грустный факт. Причин для этого предостаточно. Тем не менее на плаву будут оставаться компании, генерирующие новые идеи. Именно они определяют наше с вами технологическое будущее. Как здесь не вспомнить Apple, которая еще в 1998 году «предугадала» развитие планшетных компьютеров. Те же Avaya, Cisco, Polycom являются генераторами новых идей.

Одна из последних новинок Avaya, которую мы уже начали предлагать, это решение для корпоративной телефонии —

док-телефон, наподобие док-станции для ПК. Он работает как обычный ТА. Но имеет специальный разъем для установки смартфона или планшета, что позволяет объединять функциональность и вычислительные возможности док-телефона и привнесенных устройств. При этом, установив в док-телефон планшет, мы получим готовый видеотелефон.

А если кто-то решил продать свой бизнес, то это может означать, что у них либо закончились идеи, либо они решили переключиться на другие направления. Поэтому генераторы идей — это очень серьезные и преимущественно западные производители. В своей работе мы стараемся ориентироваться именно на них.

**— А что можно сказать относительно перспектив перехода телефонии и ВКС в «облака»?**

Перенести серверную составляющую в «облако» — не проблема. Для корпоративной телефонии это уже апробированное, повсеместно используемое решение. Простое перемещение аппаратного или программного видеосервера (MCU) в «облако» также вполне реально. Однако есть ряд технологических ограничений, среди которых пропускная способность каналов, используемые протоколы передачи, количество пользователей. В целом можно сказать, что есть ниши как для аппаратных, так и для программных MSU. Хотя общая тенденция движения к «обла-

кам» заметна.

**— Какие решения для ВКС вы считаете наиболее интересными и актуальными для отечественного заказчика?**

В Украине наиболее востребованы системы среднего ценового сегмента и мобильные решения. Хотя если приходится внедрять «тяжелые» проекты, то необходима конференц-комната, где есть все условия для проведения переговоров.

Однозначно выделить перспективные решения невозможно, их спектр достаточно широк. ВКС — это мощный бизнес-инструмент, который изначально рассматривался как роскошь но стал доступен с развитием технологий. Сейчас каждый может выбрать себе систему бизнес-класса, бесплатное приложение на ПК или смартфон, либо что-то среднее.

**— Кризис в ИТ-отрасли является следствием общих проблем, по крайней мере, так видится в нашей стране. Может ли ИТ-отрасль стать локомотивом, который поможет вытянуть экономику, или все же сфера ИТ в любом случае вторична?**

Здесь многое зависит от политики государства. Например, если стимулировать развитие сетей связи 3G или 4G, то это, несомненно, подтолкнет экономику в целом. Если ускорить внедрение Интернета в сельской местности, то в конечном итоге, хотя и не сразу, оно приведет к положительным результатам. Это из области «если бы».

Но у нас в стране имеются уже готовые механизмы, которые при желании можно было бы использовать. Речь о компаниях, разрабатывающих программные продукты для зарубежных заказчиков. Объем отечественного рынка оффшорного программирования оценивается баснословными суммами, а в таких компаниях работают тысячи программистов. Приведу реальный пример. В свое время через одного из партнеров к нам начали поступать заявки

на IP-телефоны Avaya от компании именно такого профиля деятельности. Когда их количество приблизилось к тысяче, мы заинтересовались, а сколько же там вообще сотрудников работает? Оказалось, 3,5 тыс.

Непонятно, почему у нас до сих пор не используются такие резервы? Возможно, именно эта отрасль и могла бы помочь вытянуть экономику. Но вопрос в этом случае опять к государству, хочет ли оно что-то делать. Если у нас в стране десятки или сотни тысяч работников получают необлагаемые налогами зарплаты на карточки — легализуйте их. Пусть будет выгодно вливания в экономику. Ведь для плавки металла или производства электроэнергии требуются гораздо больше денег. А здесь имеются мозги, которые грех не использовать. Кстати, при нынешней глобализации рынка труда программисты у нас получают вполне приличное вознаграждение. При нормальном подходе это направление вполне может стать локомотивом изменений.

В целом же механизмы стимулирования хорошо проработаны и известны. Это и программы по возвращению затрат при определенном виде деятельности, и поощрение экспорта, и поддержка отечественного товаропроизводителя (импортозамещение). Подобные инструменты используются во многих успешных странах. Берем и применяем. Важно лишь определиться с тем, какие сферы мы хотим стимулировать, а от чего хотели бы избавиться.

**— Может ли Ассоциация с ЕС стать стимулирующим фактором развития ИТ-отрасли в стране и как-то позитивно повлиять на общеэкономическую ситуацию?**

Несомненно. Ассоциация с ЕС — это, в первую очередь, предсказуемость, снижение рисков, приход дешевых кредитов и программ развития перспективных отраслей. В последнее время немало украинских компа-

ний начинают выходить на рынки ближнего зарубежья. Такая экспансия на Восток — не от хорошей жизни. Но с открытием «окна в Европу» у них может появиться реальный шанс начать движение на Запад. Даже сейчас специалистов из Украины часто приглашают в страны ЕС для реализации ИТ-проектов, запуска оборудования и его настройки. Это выгодно в силу более дешевой рабочей силы и достаточно высокого уровня отечественных экспертов. Упрощение получения виз в Европу также принесло бы пользу.

Ассоциация хороша, например, и с точки зрения обучения в высших учебных заведениях ЕС. Его стоимость автоматически снижается, если страна подписала ассоциацию.

**— Каковы ближайшие планы компании?**

Планы «УТТК» связаны с развитием традиционных для нас направлений и использованием возможностей, которые открываются в связи с новыми условиями и новыми потребностями. Так, мы планируем серьезно расширить свою деятельность в сегменте безопасности, развивать направления аналитического ПО.

Если все будет развиваться по положительному сценарию, то Украина будет становиться неким европейским аналогом Израиля. Поэтому все, что связано с широким кругом вопросов безопасности и мониторинга, будет востребовано. И здесь у нас тоже будет какой-то кусок бизнеса. Важно вовремя подготовить специалистов, найти нужных производителей.

Будущее придет. Но вот каким оно будет — зависит от нас.

Информацию о продуктах и решениях, предлагаемых компанией «УТТК», можно узнать на сайте [www.uttc.ua](http://www.uttc.ua),

а также по телефону +38 (044) 390 8890

