

Украинский рынок корпоративной ИТ-дистрибуции:

рост и надежда



Рынок ИТ в Украине после нескольких лет падения и застоя постепенно приходит в себя и даже демонстрирует ощутимый рост. Во всяком случае, в секторе корпоративных решений. Важную роль здесь играют компании-дистрибьюторы, обеспечивающие соответствующие поставки и дополнительные услуги.

К теме дистрибуции наш журнал обращается нечасто. Последний материал, посвященный данному вопросу, был опубликован шесть лет назад — в «Сиб» №2, 2013 (и более того, касался 2012 года). Тогда еще никто не знал, что 2013-й принесет радикальную смену жизненного уклада и вызовет потрясения национального и даже международного уровня. На момент выхода той статьи был «доллар по 8», а экономика страны медленно оправлялась от последствий мирового кризиса 2007–2008 годов. Тогда казалось, что Украину ждет вялый поступательный рост, и к нынешнему 2019 году экономика, во всяком случае в сфере внутреннего потребления ИТ, превысит докризисные показатели.... Не сложилось — новый кризис перечеркнул эти надежды, но нам не привыкать, и последние пару лет, преодолев все временные трудности, сегмент начал достаточно активно расти. Существенную роль в этом процессе играют ИТ-дистрибьюторы, коих в Украине немало.

Лидеры и претенденты

Мы решили выяснить, какова сейчас ситуация в сегменте ИТ-дистрибуции и что изменилось за последние 5–6 лет. В качестве объекта исследования традиционно была взята сфера **корпоративных технологий**, по возможности исключив все, что связано с потребительскими решениями. Основными способами получения данных стали сведения, собранные в ходе опроса-анкетирования украинских ИТ-дистрибьюторов, личные интервью со специалистами, а также информация, аккумулированная нами из различных открытых (и не очень) источников за последние несколько лет.

Напомним, что по итогам 2012 года объем украинского рынка ИТ-дистрибуции корпоративных систем для решений всех типов (серверы, СХД, сетевое оборудование, СКС, системы для ЦОД, программное обеспечение и т.д.) был определен нами в диапазоне \$600–650 млн. Как показали дальнейшие уточнения — это была достаточно точная оценка.

Что касается нынешнего исследования, то на основе ранее опробованной методики по итогам 2018 года получено значение \$270–290 млн, которое, как ожидается, вырастет до \$300–315 млн в 2019-м. По сравнению с прошлым исследованием разница колоссальная, но надо учитывать, что с тех пор курс национальной валюты по отношению к доллару США упал более чем втрое, при этом объем продаж на рынке (выраженный в \$), как видим, сократился не так сильно — «всего» в 2,2 раза. Сравнение, приведенное в долларах вполне уместно, поскольку практически вся ИТ-продукция, за крайне редким исключением, имеет зарубежное происхождение.

Объемы рынка сократились — это понятно, а что насчет участников? К счастью, все более-менее крупные ИТ-дистрибьюторы, работающие на украинском корпоративном рынке, вполне успешно преодолели очередной экономический кризис, более того, начиная с 2016 года на рынке начали появляться новые игроки. Одни раньше вообще не были представлены в Украине (Elcore UA), другие начали усиливать направление проектных решений, хотя до этого концентрировались на потребительском сегменте (ELKO Ukraine). Как бы то ни было, но лидеры отрасли остались неизменны. На первом месте по объемам продаж в Украине — многопрофильный ИТ-дистрибьютор ERC, существенно опережающий конкурентов по всем показателям. Вторую и третью строчки занимают МТІ и «МУК». Кто из них продает больше, оценить сложно, поскольку обе компании, согласно имеющимся у нас данным, очень близки по своим показателям, по крайней мере в том, что касается поставок на украинский рынок проектных решений. Четвертая позиция за компанией «Мегатрейд». Замыкает пятерку лидеров ELKO Ukraine. При этом последняя обладает наилучшей динамикой роста — начав развивать проектное направление в нашей стране с 2016 года, сегодня этот дистрибьютор уже среди лучших в Украине. На долю

упомянутой первой пятерки, по разным оценкам, приходится около ¼ всех проектных поставок за 2018 год, и ситуация вряд ли изменится в 2019-м.

В число лидеров также рвутся «Асбис-Украина» и Elcore UA, но для первой из них корпоративное направление пока не является основным (по нашим данным, оно составляет около 15% общего объема бизнеса компании, хотя и растет). Что касается Elcore UA, то этот игрок работает на нашем рынке всего несколько лет и постепенно наращивает присутствие.

В целом же, как отмечают участники рынка, основную «кассу» в корпоративном сегменте для большинства дистрибьюторов формируют примерно полтора-два десятка брендов, в числе которых (в алфавитном порядке): Dell EMC, Cisco, IBM, Hitachi, Huawei, HPE, Juniper Networks, Lenovo, Microsoft, NetApp, Oracle, SAP, VMware и некоторые другие.

VAD или не VAD? Вот в чем вопрос!

На украинском рынке ИТ-дистрибуции, особенно в среде компаний, которые занимаются поставкой решений корпоративного и операторского класса, популярным является понятие VAD (value added distribution), или **дистрибуция с добавленной стоимостью**. В своем классическом понимании данный термин обозначает компанию, которая не просто осуществляет оптовую закупку и продажу оборудования и программных лицензий, выполняя, по сути, сугубо логистические функции (т.н. box moving), но и предлагает ряд дополнительных профессиональных услуг, позволяющих поднять стоимость (и ценность для заказчика) конечного решения за счет комплексности, а также наличия в нем интеллектуальной составляющей. Компании VAD оказывают всестороннюю помощь, вплоть до разработки проекта, своим местным партнерам — дилерам и небольшим интеграторам.

При этом VAD воспринимается как более высокий уровень по сравнению с классической дистрибуцией. Это несколько отличается от подхода в экономически развитых странах мира, где ИТ-дистрибьютор обычно занимается именно логистикой и оптовой продажей, а добавленная стоимость формируется на уровне дилера — поэтому там чаще используется термин VAR (value added reseller). У нас данному понятию больше соответствуют компании, называющие себя «системными интеграторами».

В то же время основная деятельность зарубежных системных интеграторов строится главным образом вокруг различных сервисов, предоставляемых заказчику, в числе которых такие комплексные понятия, как оптимизация бизнес-процессов, цифровая трансформация предприятия и т.д. У нас в стране системных интеграторов (в этом классическом международном понимании данного термина) нет вовсе ввиду фактического отсутствия спроса на высокоуровневые сервисы со стороны заказчиков (регистрируются только эпизодические факты оказания подобных ИТ-услуг).

Тем не менее термин VAR у нас, пока не прижился, зато VAD используется повсеместно — сегодня трудно найти на украинском рынке ИТ-дистрибьютора (работающего в корпоративном сегменте), который не причислял бы себя к этой группе. Все дело в том, что ввиду небольшого объема внутреннего украинского ИТ-рынка именно дистрибьюторы являются ближайшими центрами концентрации опыта и знаний для дилеров и небольших интеграторов, которые зачастую не в состоянии держать в штате достаточное количество квалифицированных специалистов. Сложные и относительно дорогие проекты возникают эпизодически, и за экспертизой часто отправляются к дистрибьюторам. Те, в свою очередь, заинтересованы продать побольше оборудования и ПО, поэтому содействуют дилерам в вопросе подбора решения и интеллектуальной составляющей проекта. Поскольку активных партнеров у крупного украинского ИТ-дистрибьютора, как правило, сотни, то специалисты здесь достаточно загружены и вполне оправдывают свое содержание.

Тем не менее, как отмечают сами участники рынка, непосредственно на дополнительных услугах дистрибьютор, как правило, не зарабатывает. Институт независимого консалтинга и покупки — условно, «бумажных» проектов (с последующим поиском оптимального исполнителя) — у нас в стране фактически отсутствует. К тому же, несмотря на декларируемый статус проектного ИТ-дистрибьютора, большинство подобных компаний в Украине все равно получают подавляющую часть дохода (по разным оценкам это 95% или даже 98%) от классической поставки «коробок».

Обо всех понемногу

Теперь перейдем к непосредственному обзору самих ИТ-дистрибьюторов, представленных на украинском рынке и работающих в сегменте проектных решений. Таковых сегодня немало. Только более или менее крупных мультивендорных компаний — около двух десятков, не считая более чем сотни узкоспециализированных игроков.

Для лучшего понимания вопроса мы условно разделили все упомянутые компании на четыре основные группы. К первой из них (**группа А**) отнесены крупные украинские многопрофильные ИТ-дистрибьюторы, по сути это действующие лидеры рынка. **Группа Б** — это международные многопрофильные компании с головным офисом за рубежом. В **группу С** включены дистрибьюторы, которые, предлагая широкий спектр брендов, концентрируют основные усилия на одном или нескольких ключевых для себя направлениях (например, системы безопасности, решения для операторов связи, вычислительная техника, сетевое оборудование, ЦОД и др.). **Группа D** объединяет компании, которые помимо дистрибьюторского направления работают на украинском рынке еще и в качестве системных интеграторов, предлагая заказчикам различные комплексные решения.

Далее рассмотрим компании каждой из упомянутых групп более детально, а общую информацию о них сведем в краткую таблицу (**табл. 1**).

Таблица 1. Сводная информация о компаниях-дистрибьюторах, работающих на украинском рынке корпоративных решений*

Название компании	Год основания	Кол-во сотрудников	Общее кол-во партнеров	Производители, представленные на украинском рынке										
				Серверы и СХД	ЛВС в т.ч. Wi-Fi	Кибербезопасность	Связь, ВКС и унифицированные коммуникации	Инженерная инфраструктура ЦОД	СКС и шкафы	Облачные сервисы	Программное обеспечение	Видеонаблюдение и СКУД	Другие направления	Общее кол-во брендов****
Группа А - крупные украинские многопрофильные ИТ-дистрибуторы														
ERC	1995	>500	>8500	AMD, Asus, Cisco, Dell EMC, Fujitsu, HPE, IBM, Intel, Oracle, Lenovo, Asustor, Synology, Western Digital	Asustor, Avaya, Cisco, D-Link, Dell, Digitus, HPE, Legrand, Lenovo, Panasonic, Tenda, TP-Link	ESET, Cisco, Fortinet, McAfee	2E, Alcatel Lucent, Avaya, Cisco, D-Link, Gigaset, Panasonic	ABB, Schneider Electric, Eaton, Legrand	3M, Legrand, ZPAS		ESET, Micro Focus, Microsoft, McAfee, Oracle, Parallels	Bosch, Hanwha Technwin, Milestone, Panasonic	Kingston, Micron, NEC, SanDisk, Transcend	>260
Softprom by ERC**	1999	~100	>1000	Nutanix, Synology	Gigamon	Barracuda Networks, CyberArk, Cybonet, ESET, FireEye, McAfee, Hideez		Stulz		AWS, Google Cloud, Citrix, CloudHealth	Adobe, Arcserve, Citrix, Vmware, Barracuda Networks, ESET, FireEye, CyberArk, Cybonet		IGEL Technology	>50
MTI	1991	>200	>800	Dell EMC, IBM, Hitachi, HPE, Huawei, Qnap	Keenetic, Mercusys, Planet, TP-Link, Zyxel, Huawei, Dell EMC, HPE, Risecom	Trend Micro, IBM, Vallex Software	Panasonic, Alcatel, Fanvil	Conteg, APC by Schneider Electric, Huawei	Molex, Conteg, Kingda	IBM, Huawei	Microsoft, Trend Micro, IBM, Vallex Software, Secure OS	Milesight, Huawei, Longsee, Planet	AMD, Canon, Kingston, Kyocera, Mustek, NEC, Nvidia, OKI	~100
МУК	1997	>200	>1300	Asus, Cisco, Dell EMC, Fujitsu, Hitachi, IBM, Intel, NetApp Oracle, Qnap	Cisco, EnGenius, Extreme Networks, Juniper Networks, Keenetic	AlgoSec, Bitdefender, Cisco, Ixia, Fortinet, Check Point, ESET, Trend Micro	Cisco, Grandstream, LifeSize, Radware, Zoom	AEG, Schneider Electric, Tescom Elektronik, Tripp Lite	Comm-scope	Dropsuite, BitTitan, LifeSize, SaneBox	AlgoSec, ESET, Microsoft, Trend Micro, Veeam, VMware	Avigilon	Autodesk, Ricoh, Kingston,	>50
Мегатрейд	1996	>120	>1000	Asustor, Cisco, Hitachi, NetApp, Synology, Thecus, Qnap	Allied Telesis, Cisco, Ruckus	Cisco	Cisco	Aten, Eaton, Delta Electronics	Assmann, Belden, Conteg, Lande, Panduit, Planet, Schroff, Simon	Cisco, Eagle Eye, Microsoft	Microsoft, Smiddle	Bosch, Eagle Eye, Lilin, Milesight, Cisco, Asustor, Network Optix	Ecotap, Elinta, Edizon, Image Access, Infoblox, Morgana, Ricoh	36
Группа В - международные многопрофильные дистрибуторы с головным офисом за рубежом														
Асбис-Украина	1997	>100	>500	AccelStor, AMD, Dell EMC, Infotrend, Intel, Pure Storage, Seagate, Supermicro, Tyan, Western Digital, Qlogic	Mellanox	SonicWall, AVG	Logitech, Storagecraft	AEG			Storagecraft, AVG		Kingston, Lexmark, Micron, SanDisk, Transcend	>50
ELKO Ukraine	1998	>120	>500	Lenovo, Qnap, Synology, Supermicro	TP-Link, Ubiquiti	Micro Focus	Bosch, Kramer	Eaton	NETS	DEAC, Microsoft	Adobe, ESET, Microsoft, Mikrotik, Micro Focus, Milestone, Neuro-technology, TeamViewer, VMware	2N, Axis Communications, Bosch, BriefCam, Milestone, Neuro-technology, Technoaware	Advantech, Arthur Holm, Intel, Getac, Nordic Automation Systems, SanDisk, Seagate, Qlogic, Ridango, Western Digital	>70
Elcore UA	2016	28	>200	Dell EMC	EnGenius, Bitdefender, Micro Focus	Trend Micro, Bitdefender		Legrand, Minkels, Raritan	Legrand	AWS, Microsoft	Trend Micro, Bitdefender, Microsoft, Micro Focus, Nakivo, Dbvisit		Abbyy, Adobe, TeamViewer	>40

* В таблице отражены только основные бренды, представленные дистрибуторами на украинском рынке, полный список партнеров можно найти на сайтах соответствующих компаний

** Поглослена ERC в 2015 году

*** Все сегменты

Название компании	Год основания	Кол-во сотрудников	Общее кол-во партнеров	Производители, представленные на украинском рынке											
				Серверы и СХД	ЛВС в т.ч. Wi-Fi	Кибербезопасность	Связь, ВКС и унифицированные коммуникации	Инженерная инфраструктура ЦОД	СКС и шкафы	Облачные сервисы	Программное обеспечение	Видеонаблюдение и СКУД	Другие направления	Общее кол-во брендов***	
Группа С - мультивендорные дистрибьюторы с выраженной специализацией															
IQ Trading	2008	37	>500		Allied Telesis				Estep, Legrand, Minkels, Raritan		Agent Vi	Agent Vi, Brief Cam, Cognimatics, Herta, LuxRiot, Milestone	ACTi, Agent Vi, Axis, Brief Cam, Canon, CDVI, Cognimatics, Hanwha Techwin, LuxRiot, Milestone, Suprema, Uniview	>20	
УТТС	2002	н/д	н/д				Avaya, Aver, Audio-Codes, Escene, Mitel, Poly, Vaddio, Lumens			Siemon			Bosch	Honeywell, Televic	>20
Альфа Гриссин Инфотек Украина	2010	25	н/д						Vertiv, ASCO, Cummins, FIAMM	Huber+ Suhner					5
Швидкі Надійні З'єднання	2016	14	~100	Lenovo, Nutanix	Juniper Networks, Linksys	Arbor, Check Point, Gemalto, SonicWall, Radware, RSA	Avaya		Tecnoware, Tripp Lite					Diebold Noxdorf, Honeywell, Zebra	~15
Инвестком (Юг-Контракт)	1994	н/д	н/д		Cisco, Linksys, Tenda, TP-Link			AEG	Molex					Canon, Brother	>70
Группа D - мультивендорные дистрибьюторы-интеграторы															
DEPS	1991	>250	>100	Western Digital, Seagate	BDCOM, DCN, Extreme Networks, D-Link, Mercusys, Raisecom, Ruckus, Step4Net, TP-Link, Ubiquiti, ZyXEL		Grandstream, Fanvil, SNOM			Step4Net			Dahua, Hikvision, Tyto, ZKTeco	AppearTV, Arcotel, AWS Elemental, BridgeTech, Cor-X, Crosver, DCG, Devizer, DVP, Ewimar, FinMark, Fujikura, Inno Instrument, Multitest, Multitest, Verimatrix, Yokogawa	~100
Банком-связь	1993	~200	>100		ECI Telecom, RAD					Comm-scopre, Одес-кабель (OK-NET), Corning (3M Telecom), KOPOS			Geovision	3M, Elyctis, Regula, Fibersonics, MARSS, Trimble, GKM Consultants, Campbell Scientific, Leica Geosystems, Guralp, Keller	~30
НВО Ромсат	1994	>150	>500		BDCOM, Edge-Core, Ericsson, Fitel, KLM, Picotel, RCI, Totolink, WISI, Вита Пара, Skysom, Ubiquiti Networks, MikroTik, Optolink, Extreme Networks, Telkom Telmor, Cabelcon, Local, Aurora, Ripley, Grandway, C-DATA						Digifort, Exacq, ff group, номе-рОК, kobi	Bosch, Fujinon, GeoVision, Hanwha Techwin, RCI, Uniwiew, U-Prox, FAAC	Rohde& Schwarz, Promax, DekTec, Enensys, Romsat, Thomson, inext, Triax, OzoneHD, Funke, Triax, Trimax, Conax, Irdeto, Verimatrix, Berg, ITC, Bird Technologies, ClearOne, CPI, Sipel, harmonic, Kramer, Margon, Optone, Optronik, Peak, Promax, SMIT, TOA, Vestel, Utex	>100	
Onix	1994	н/д	н/д	Supermicro, Infotrend	Mellanox			Aten				Open-E			5
Энергосистемы Луджер	1997	н/д	н/д					ASCO, Enel, HiRef						Tessari, Lever	5

Группа А — крупные украинские многопрофильные ИТ-дистрибьюторы

Крупнейшим дистрибьютором ИТ-решений в Украине, как в корпоративном, так и в пользовательском сегментах, является **ERC**. Эта группа компаний, чье название расшифровывается как Enhanced Resource Company, работает на рынке с 1995 года и с тех пор добилась выдающихся успехов — сумма одних только налогов, уплаченных в госбюджет в 2018 году, по различным оценкам, составила свыше 2,5 млрд грн. Сегодня в штате ERC числится несколько сотен сотрудников. Общее количество представляемых брендов превышает 260 наименований (с учетом подразделения Softprom by ERC — свыше трехсот), а число партнеров в Украине и за ее пределами — более 8,5 тыс. На сегодняшний день компания ведет деятельность не только у нас в стране, но также в таких государствах, как Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Молдова, Польша, Узбекистан. Кроме того, ERC поддерживает собственный логистический склад в Киеве площадью около 35 тыс. кв. м.

При этом рыночный охват дистрибьютора чрезвычайно широк. Компания начинала с поставок на украинский рынок различной электроники, в т.ч. компьютерной и офисной техники. Позже спектр продукции был расширен за счет бытовой техники и других популярных товаров. На определенном этапе развития ERC начала предлагать решения для корпоративных и государственных заказчиков. В то же время основная доля продаж всегда приходилась на потребительские продукты. По нашим оценкам, поставки систем корпоративного класса составляют не более 20% общего объема продаж в денежном выражении. Тем не менее даже этого хватает для того, чтобы ERC оставалась лидером в этом сегменте украинского рынка.

В 2015 году ERC поглотила еще одного международного дистрибьютора — компанию Softprom, благодаря чему существенно расширила список предлагаемых продуктов и географию присутствия. Сегодня **Softprom by ERC** как условно свободная торговая марка представлена более чем в тридцати странах, а ее портфолио насчитывает свыше 50 брендов — главным образом разработчиков программного обеспечения, но есть и отдельные производители аппаратных решений для инфраструктуры ЦОД (Stulz) и СХД (Synology). Штат Softprom by ERC составляет около сотни человек, а партнерская инфраструктура включает примерно тысячу компаний в разных странах.

Что касается ERC в целом, то компания продолжает развиваться и расширять список предлагаемых решений. Так, в начале 2018 года было подписано дистрибьюторское соглашение с Hideez Group — производителем электроники в сфере кибербезопасности и аутентификации пользователей, а осенью того же года ERC заключила контракт с разработчиком ПО для



унифицированных коммуникаций ЗСХ. Кроме того, в прошлом году вследствие расширения бизнеса и увеличения количества сотрудников компания открыла новый собственный 9-этажный офисный центр, куда перевела основную часть своей деятельности.

К числу крупнейших украинских ИТ-дистрибьюторов также относится **MTI**, входящая в состав многопрофильной коммерческой группы **MTI Group** (объединяющей восемь различных видов бизнеса в нескольких сферах). Компания работает на украинском рынке с 1991 года и сегодня поставляет в страну решения более чем сотни брендов. Общее количество партнеров МТИ, в числе которых специализированные розничные сети, интернет-магазины, системные интеграторы, крупные и средние дилеры, превышает 800 организаций. В 2017 году на базе дивизиона ИТ-дистрибуции создан Центр инноваций и компетенций, силами которого выполняются регулярные отраслевые и индивидуальные программы обучения, мастер-классы, тестирования решений, демонстрации оборудования и т.д. В спектре продуктов, поставляемых компанией, более 120 товарных категорий как потребительской, так и корпоративной направленности. Среди основных групп — вычислительная техника, периферийное оборудование, системы визуализации; комплектующие, мультимедийное и сетевое оборудование, ПО, средства связи и т.д. При этом, по оценкам «СиБ», объемы продаж в сегментах персональных и проектных решений в случае МТИ практически эквивалентны.

В 2018 году компания заключила ряд важных контрактов, среди которых, например, договор об поставках на украинский рынок сетевого оборудования китайского бренда Mercusys. Немного позже, в марте того же года, стало известно о подписании договора с IBM, в рамках которого МТИ получила статус дистрибьютора облачного и локального ПО мирового вендора, в перечне которого такие программные комплексы, как IBM Analytics, IBM Cloud и IBM Security. Портфолио продуктов в сфере кибербезопасности пополнилось за счет решений японского разработчика



Trend Micro, договор с которым был подписан летом 2018-го. Производитель предлагает широкий набор ПО и программно-аппаратных комплексов в сфере защиты данных. Упомянутые решения охватывают практически все уровни потребителей — от домашних устройств до корпоративных дата-центров, предприятий крупного бизнеса и госструктур. Отметим также, что в 2019 году МТІ лишилась статуса дистрибьютора корпоративных решений Lenovo. Предположительно это связано в том числе с наличием у МТІ эксклюзивного контракта на поставку в Украину решений Huawei Enterprise Business Group.

Группа компаний «МУК» работает на украинском рынке с 1997 года, за это время ее портфель расширился до более чем 50 брендов, представляющих как пользовательский, так и корпоративный сегменты. С 2016 года ГК начала выходить на международный уровень и сегодня, кроме Украины, представлена также в Азербайджане, Грузии, Казахстане. При этом, по нашим данным, большую часть выручки — около 60–70% — формируют продажи корпоративных продуктов. Партнерская инфраструктура дистрибьютора насчитывает свыше 1,3 тыс. дилеров, интеграторов и других организаций.

Несмотря на широкий портфель поставляемых решений, «МУК» продолжает развивать и оптимизировать портфолио брендов. Немало новых контрактов было подписано и в прошлом году. Так, в начале апреля 2018-го получен дистрибьюторский статус от компании Trend Micro, примерно через месяц заключен договор с ESET — известным разработчиком антивирусного ПО, в июле достигнуто соглашение о предоставлении в Украине облачных сервисов резервного копирования Dropsuite. Осень тоже не обошлась без контрактов — спектр решений «МУК» дополнили программные разработки для обеспечения кибербезопасности Penta Security Systems и электротехнические системы (в т.ч. ИБП) турецкого производителя Tescom Elektronik. В 2019 году движение продолжилось. Так, в марте ГК «МУК» получила статус дистрибьютора решений Autodesk — разработчика ПО для двухмерного

и объемного моделирования, а в конце апреля подписала также соглашение с производителем ПО для обеспечения информационной безопасности Quest Software. Но, были и другие изменения. Так, за последнее время ГК «МУК» утратила дистрибьюторские статусы по некоторым производителям — Lenovo DCG (в 2018 году) и Hewlett Packard Enterprise (в 2019-м).

Практически все компании, которые мы отнесли к группе «А», развивают бизнес как в пользовательском, так и в корпоративном сегментах. Единственным исключением здесь является «Мегатрейд», чья деятельность полностью сконцентрирована в сфере проектных решений. Компания была основана в 1996 году, сегодня в ее штате работают свыше сотни человек, общее число партнеров доходит до тысячи, а количество представляемых торговых марок приближается к четырём десяткам. При этом «Мегатрейд» работает не только в Украине, но также в Грузии и Азербайджане. Основными направлениями деятельности компании являются такие сферы, как инфраструктура ЦОД, серверы и СХД, телекоммуникационное оборудование, СКС, СВН, СКУД, ВКС, программное обеспечение, профессиональные системы печати, а также альтернативная энергетика и зарядные станции для электротранспорта.

Год от года компания активно развивает портфель представляемых торговых марок. Так, в апреле 2018-го были подписаны дистрибьюторские контракты с известными производителями решений для построения систем видеонаблюдения: Eagle Eye Networks, Milesight, Merit Lilin. В июле был заключен контракт с компанией Ruckus — разработчиком систем для создания беспроводных сетей, а в декабре — с Network Optix (эта компания специализируется на разработке решений для управления видео).

Уже в нынешнем году, в марте, «Мегатрейд» расширил свои компетенции в сфере систем работы с изображениями, заключив договор с немецким производителем широкоформатных сканеров Image Access (кстати, буквально через месяц состоялась и первая поставка

этих решений в нашей стране). В мае прошлого года «Мегатрейд» также начал развивать новое направление — дистрибуцию зарядных станций для электромобилей. В рамках этой инициативы были подписаны соглашения о поставках на украинский рынок решений таких производителей как Delta, Ecotap, Elinta Charge.

Одним из наиболее интересных изменений в портфеле компании, если говорить, о первой половине 2019 года, можно, назвать получение права предоставлять в Украине ПО и сервисы Cisco по программе MSLA (Managed Service License Agreement). Фактически такой подход предполагает доступ «по требованию» к программным лицензиям, который дистрибьютор обеспечивает своим партнерам. Как следствие, заказчику больше не нужно покупать (принимать на баланс) и оформлять лицензии у Cisco — все операции осуществляются на уровне локального дистрибьютора, который принимает на себя технические и юридические сложности.

Важной частью деятельности «Мегатрейд» является собственный сервисный центр, который предоставляет широкий спектр технических услуг партнерам по всей Украине. В частности, компания является официальным сервисным партнером таких вендоров как Eaton, Delta, NetApp, Cisco и других. К тому же зимой 2018 года было открыто новое направление, связанное с поставкой опций и запасных частей к оборудованию ведущих мировых брендов, в числе которых Dell EMC, IBM, Lenovo, Hitachi, HPE.

Группа В — международные многопрофильные дистрибьюторы с головным офисом за рубежом

«Асбис-Украина» входит в состав международной компании **ASBIS Enterprises PLC** со штаб-квартирой на Кипре. Материнская компания представлена офисами в 26 странах, расположенными в Европе, Азии и Африке. В 2017 году к обширному списку добавился Азербайджан, в 2018-м — Грузия. Спектр решений, предоставляемых дистрибьютором на международный рынок, охватывает продукцию почти двух сотен вендоров, общая численность персонала составляет 1780 человек, суммарный оборот по итогам прошлого года достиг \$2,1 млрд, также компания имеет два региональных логистических склада — в Праге (Чехия) и Дубае (ОАЭ).

В нашей стране «Асбис-Украина» работает с 1997 года, предлагая на сегодняшний день решения более чем 50 производителей. В штате организации свыше сотни сотрудников, а общее число партнеров превышает 500. Как отмечают в компании, по итогам прошлого года ее оборот вырос на 65% по сравнению с показателями 2017-го. Долгое время «Асбис-Украина» оставалась, главным образом, поставщиком решений пользовательского класса, но несколько лет назад компания начала активно усиливать направление корпоративных решений, существенно нарастив портфель в этой сфере, что привело к росту базы партнеров по проектным решениям на 75% за последние три года.



Так, в 2018 году был подписан ряд дистрибьюторских контрактов с производителями систем корпоративного класса, среди которых AccelStor и Pure Storage (СХД), Tyan (серверные решения), SonicWall (системы кибербезопасности). Также отметим, что в прошлом году в «Асбис-Украина» произошла смена руководства — вместо Дениса Абрамова, который занимал должность генерального директора с 2015 года, на этот пост назначен Виталий Мельниченко, который ранее управлял департаментом по работе с ритейлом.

Еще одна компания, представляющая в нашем списке международную группу — **ELKO Ukraine**. Ее материнская организация **ELKO Group** с головным офисом в Риге (Латвия) работает в более чем в 30 странах Европы и Азии, предлагая решения свыше 400 вендоров. Украинское подразделение — ELKO Ukraine работает с 1998 года и до недавнего времени главным направлением были потребительские решения, обеспечившие компании большой успех на нашем рынке. С 2016 года было решено активно развивать направление проектной дистрибуции, для чего портфель предложений был усилен новыми вендорами. На сегодняшний день главными сферами для развития данного направления являются «Интернет вещей» (IoT), Smart City/Smart Building, а также безопасность во всех ее проявлениях — от физической до информационной. В 2018 году были подписаны дистрибьюторские контракты с Eaton, Lenovo Data Center Group, Micro Focus, Nordic Automation Systems, Neurotechnology и др.

В прошлом году в Киеве был открыт центр компетенции ELKO Smart Center, в котором развернут целый ряд систем корпоративного класса, доступных для демонстрации, тестирования, разворачивания пилотных проектов и обучения. Используя ресурсы центра можно вживую поработать с решениями для инфраструктуры ЦОД, кибербезопасности, IoT, Smart City, Smart Building, СВН, СКУД, пожарной и охранной сигнализации и т.д. Также на базе ELKO Smart Center регулярно проводятся технические тренинги по сетевым продуктам, оборудованию для дата-центров, видеонаблюдению, системам комплексной безопасности и пр.

Компания **Elcore UA** входит в состав международной группы **Elcore Distribution** с головным офисом в городе Цуг (Швейцария), которая работает на международном рынке с 1996 года. Материнская компания имеет офисы в двенадцати странах, включая Украину, и поставляет партнерам решения десятков именитых брендов. Что касается Elcore UA, то она вышла на местный рынок только в 2016 году. При этом деятельность дистрибьютора полностью сконцентрирована на корпоративном сегменте. Компания активно развивается, и сегодня ее партнерскую сеть составляют более 200 организаций, перечень представляемых вендоров составляет почти полтора десятка наименований (более 40 с учетом ресурсов головной организации).

Особым случаем для украинского рынка является компания **ALSO**, представленная в нашей стране с нынешнего года в виде совместного предприятия с Hewlett Packard Enterprise под торговой маркой «Софела» (Sophela). ALSO является крупным международным ИТ-дистрибьютором с годовым оборотом около \$10 млрд, работающим почти в 20 странах Европы (головной офис расположен в Швейцарском Эммене). Однако в нашей стране ALSO пока работает не в качестве дистрибьютора, а как эксклюзивный партнер (Master Area Partner, MAP) HPE, фактически выполняя функцию представительства, которое, в свою очередь, было закрыто в 2018 году. Как сообщили в компании «Софела», о самостоятельной деятельности ALSO в Украине как поставщика решений HPE речь не идет — принципы работы с партнерами и местными дистрибьюторами останутся такими же, как и до закрытия локального офиса производителя. Фактически представительство HPE в Украине просто сменило юридический статус, физический адрес размещения и сотрудники остались на месте. Сохранился также логотип и название — Hewlett Packard Enterprise — с небольшой припиской: operated by Sophela.

В то же время некоторые из опрошенных нами экспертов высказали мнение, что возможность прямой поставки со стороны ALSO хотя и потенциально, но все же имеется, и ею могут воспользоваться, например, в случае какого-нибудь очень крупного контракта.

Группа С — мультивендорные дистрибьюторы с выраженной специализацией

Многопрофильный дистрибьютор **IQ Trading** работает на украинском рынке с 2008 года (24 января 2018-го как раз отмечался 10-летний юбилей). В целом же история компании берет начало в 1996 году, но именно в конце 2008-го она приобрела свой нынешний статус и название — тогда основной костяк компании Iv Trading (директор и пять менеджеров по продажам), входившей в группу компаний «ЛАНИТ – Iv», создали нового дистрибьютора IQ Trading.

Решения, предлагаемые украинским партнерам (которых сегодня уже более 300), ориентированы исключительно на сегмент корпоративных систем и охватывают продукцию более чем двадцати мировых и украинских брендов, среди которых ACTi, Agent Video Intelligence,

Allied Telesis, Axis, Brief Cam, CDVI, Cognimatics, Herta, Legrand, Milestone, Raritan, Suprema, «Одескабель» и другие. Основными направлениями работы компании являются такие сферы как комплексные системы безопасности, СВН, СКУД, активное сетевое оборудование, СКС, решения для инженерной инфраструктуры ЦОД, кабельные системы, оборудование для построения электрических сетей, решения Smart Building и др.

Достаточно активно работает на украинском рынке корпоративных решений и компания **«Швидкі Надійні З'єднання»**, которая представляет партнерам в Украине широкий спектр решений для построения корпоративных ИТ-систем, в т.ч. серверы и СХД (Lenovo, Nutanix), сетевое оборудование (Juniper, Linksys), ИБП (Technoware, Tripp Lite), решения для кибербезопасности (Arbor, SonicWall, Check Point), платформы IP-телефонии и унифицированных коммуникаций. Несмотря на то что компания относительно небольшая и в ней работают около 15 человек, она поддерживает отношения более чем с сотней партнеров и имеет прочные позиции на рынке.

Компания **«Инвестком»**, более известная под торговой маркой **«Юг-Контракт»**, основанная в 1994 году, является крупным многопрофильным дистрибьютором, чья основная деятельность сконцентрирована в сегменте потребительских решений. Вместе с тем развивается и направление продуктов для бизнеса, главным образом — малого и среднего. Среди представленных брендов стоит отметить производителя ИБП AEG Power Solutions и разработчика СКС Molex.

Дистрибьютор **УТТС («УТТК»)** работает на украинском рынке с 2002 года и специализируется в нескольких сферах, основными из которых являются системы связи, в частности IP-телефония, ВКС, а также цифровые решения для оснащения конференц-залов и переговорных комнат. Всего в портфолио дистрибьютора свыше двух десятков брендов, из них наиболее приоритетными являются Avaya, Crestron, Mitel, Poly (этот бренд появился в результате слияния компаний Polycom и Plantronics), Televic, Siemon, Bosch. Отметим также, что «УТТК» работает не только в Украине, но и в целом ряде стран постсоветского пространства.

Отдельно стоит упомянуть компанию **«Альфа Грессин Инфотек Украина»**. Этот специализированный дистрибьютор является эксклюзивным поставщиком на украинский рынок решений мирового производителя широкого спектра решений для дата-центров Vertiv (ранее Emerson Network Power). Также компания поставляет электротехническую продукцию ASCO Power Technologies, дизельные генераторы Cummins Power Generation, кабельные решения Huber+Suhner и аккумуляторы FIAMM для ИБП. Отличительной особенностью «Альфа Грессин» является ориентация на сферу дата-центров (что вполне очевидно, учитывая приведенный список партнеров), а также глубокая экспертиза в данной отрасли. Инженеры компании самостоятельно проектируют и разрабатывают многие комплексные решения, включая модульные ЦОД, и осуществляют сервисное обслуживание инженерных подсистем дата-центров.

Группа D — мультивендорные дистрибьюторы-интеграторы

Следующие несколько компаний в нашем обзоре объединяет то, что помимо дистрибуции решений корпоративного и операторского уровней, все они являются также интеграторами, а зачастую и разработчиками различных систем.

Так, компания **Onix** не только поставляет на украинский рынок продукцию зарубежных брендов, но и сама проектирует, собирает и продает серверы, а также СХД на основе ввозимых компонентов. Onix является одним из крупнейших поставщиков продукции Supermicro (мирового производителя серверных платформ и различных комплектующих для вычислительных систем, рабочих станций и систем хранения), а также имеет дистрибьюторские статусы по таким брендам, как Infotrend, Aten, Open-E. В конце 2018 года был заключен договор с Mellanox, производителем решений для построения сетей передачи данных на базе Ethernet и Infiniband в ЦОД.

Деятельность компании **«Банкомсвязь»** охватывает целый ряд направлений, ИТ-дистрибуция среди которых — одна из основных сфер деятельности. За более чем 25 лет работы на украинском рынке АО «Банкомсвязь» реализовало целый ряд сложных комплексных проектов государственного уровня. В их числе системы безопасности для режимных объектов, системы паспортного и биометрического контроля, решения для различных видов технологического мониторинга, услуги инженерных и геодезических изысканий, решения на основе альтернативных источников энергии и т.д. При этом ИТ-дистрибуция все годы остается одним из важнейших направлений компании. Сегодня АО «Банкомсвязь» является авторизованным дистрибутором многих известных производителей, главным образом, относящихся к сфере кабельных систем: CommScope (СКС Netconnect), Одескабель (СКС ОК-NET), 3M, Corning (3M Telecom (СКС Volition)), КОПОС и телекоммуникаций (RAD Data Communications, ECI Telecom, и др.). При этом в нынешнем году планируется расширить как ассортимент брендов, так и количество партнеров.

Крупным украинским дистрибутором высокотехнологичных решений является **DEPS**. Основным направлением деятельности компании, которая работает на украинском рынке с 1991 года, являются телекоммуникационные системы корпоративного и операторского уровней, при том, что общее число представляемых брендов достигает сотни. DEPS поставляет на украинский рынок широкий спектр решений для ВОЛС: волоконно-оптические кабели, активное оборудование, пассивные компоненты, анализаторы, сварочные аппараты, инструменты, кабельную арматуру и т.д. Кроме того, компания осуществляет дистрибуцию телекоммуникационного оборудования для кабельного и цифрового ТВ (включая, IPTV, VoD), а также выступает в роли системного интегратора. Сильны позиции DEPS в сферах

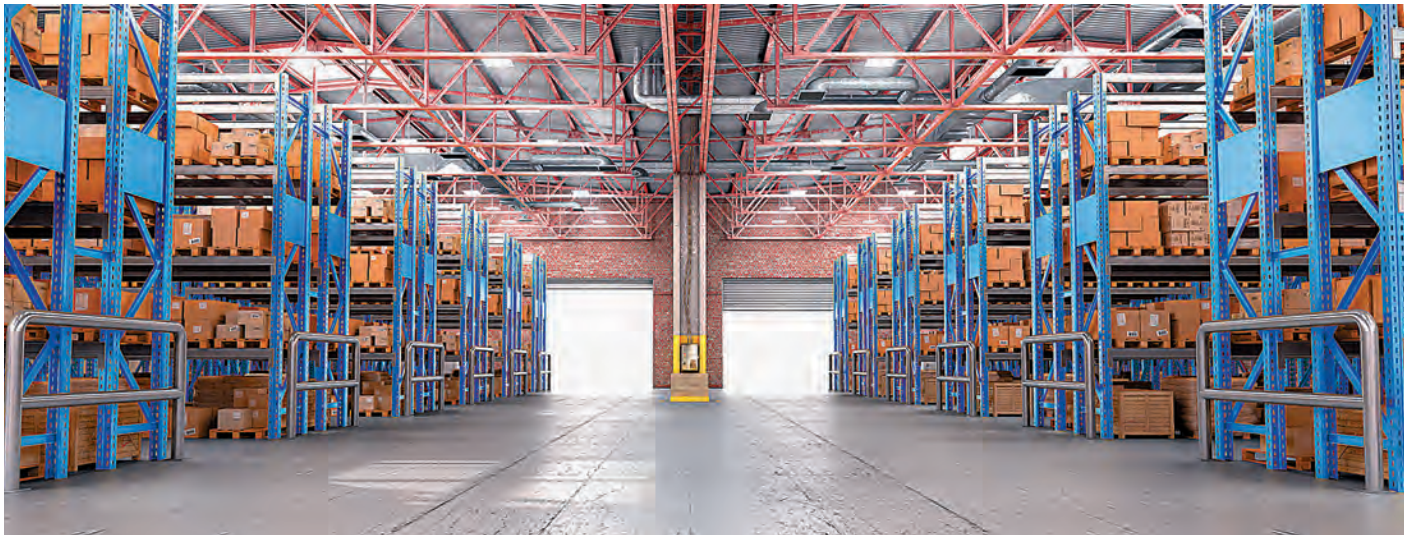


охранного видеонаблюдения и построения беспроводных сетей передачи данных на базе Wi-Fi.

Еще одним специализированным дистрибутором, чья деятельность связана с телекоммуникационными системами и решениями для ТВ, является **«Ромсат»**, отмечающая в этом году 25-летний юбилей. Компания была основана в 1994 году выходцами из научно-производственной сферы и первоначально занималась разработкой и внедрением систем спутникового телевидения. Позже к этому добавилась дистрибуция. Сегодня «Ромсат» поставляет на украинский рынок продукцию более чем ста известных брендов по таким направлениям, как телевидение и телекоммуникации, видеонаблюдение и системы безопасности, комплексы для оповещения и аудиотрансляций, кабельная продукция и аксессуары, измерительное оборудование, потребительская электроника и т.д. Компания имеет развитое инженерное подразделение и работает также в качестве специализированного проектного дистрибутора, помогая партнерам разрабатывать и внедрять сложные проекты (в т.ч. национального масштаба).

Кроме того, «Ромсат» является разработчиком и производителем оборудования под собственной торговой маркой Romsat — телевизоров, цифровых эфирных тюнеров DVB-T2, эфирных антенн. Как нам сообщили в компании, под этим брендом реализовано более миллиона устройств. «Ромсат» активно работает не только в Украине, но и за рубежом, например, в Болгарии, Грузии. В этом году компания принимала участие в международной выставке CABSAT (которая проходила в Дубае), где показывала свои разработки — в частности, абонентские приставки inext для OTT/IPTV. В ближайших планах «Ромсат» — экспансия за пределы Украины и развитие направления бытовой техники и электроники.

Завершим раздел упоминанием компании **«Энергосистемы-Луджер»**, основным направлением деятельности которой является создание сложных систем гарантированного электропитания и микроклимата, используемых, в частности, для дата-центров. Этим фактом определяется и дистрибьюторское портфолио, в которое



включены такие производители, как HiRef (прецизионные системы охлаждения), ASCO Power Technologies, Tessari (ДГУ), Elen (ИБП). Вместе с тем компания производит распределительные низковольтные комплектные устройства СТАВР в соответствии с разработанным ТУ У 31.2–25264473–001; 2009.

Вне рамок нашей классификации остались компании, которые можно отнести к числу узкоспециализированных или даже моновендорных дистрибьюторов. Такие организации зачастую концентрируются только на каком-то одном направлении, например, поставляют кабельные системы, дизельные генераторы, аккумуляторные батареи или вообще представляют в стране лишь один единственный бренд. Здесь мы не будем рассматривать дистрибьюторов такого рода — их слишком много, несколько сотен. Тем более, по отдельным темам в «Сиб» выходят специализированные статьи, две из которых, посвященные рынкам ИБП и АКБ, размещены в нынешнем номере (на ст. 34 и 54, соответственно). Есть свои исследования по темам СКС, ДГУ и другим сегментам рынка.

Что дальше?

По прогнозам всех опрошенных нами экспертов, рынок ИТ-дистрибуции корпоративных решений продолжит расти темпами, не уступающими результатам 2018 года, а это, напомним, увеличение объемов поставок — в среднем на 15–20%. Спрос на высокотехнологические решения зарубежных брендов растет во всех секторах — финансовом, промышленном, операторском, государственном. Тем не менее оптимизм этот носит сдержанный характер, поскольку сильны опасения за будущее страны в целом и макроэкономики в частности — слишком много факторов неопределенности. Результаты президентских выборов не добавили оптимизма участникам рынка. И дело не столько в конкретной персоне, возглавившей государство, сколько в том, что ни один «надежный» прогноз не предрекал такого развития событий, а значит, и другие важные показатели, предсказанные аналитиками, в ближайшем будущем могут оказаться слишком далекими от реальности. Что происходит в периоды неопределенности? Для нашей

страны ответ известен — заказчики прячут подальше свои деньги, проекты замораживаются, а спрос растет только в отложенном проявлении.

Еще один макроэкономический фактор, усиливающий неуверенность на рынке, — грядущие выборы в парламент. От их результатов зависит многое. Если они не оправдают прогнозов, заказчики еще больше «закроются» и будут ждать осязаемых результатов. Так, в состоянии экономического «анабиоза» можно потерять целый 2019 год, результаты которого хорошо, если не упадут по сравнению с 2018-м. В любом случае представители опрошенных нами дистрибьюторов больше надеются на вторую половину года. Это полнее рациональный подход, поскольку, потенциальная стагнация будет вызвана не отсутствием денег, а больше психологическими аспектами. Но если ментальный фактор в массовом сознании удастся быстро преодолеть, то рост рынка может оказаться весьма активным — на десятки процентов в год.

Еще один критически важный момент — стабильность национальной валюты. Дистрибьюторский бизнес очень чувствителен к данному фактору, поскольку закупки осуществляются за рубежом и оплачиваются отнюдь не гривнями. Компании постепенно привыкли к нынешнему курсу, но на это им потребовалось несколько лет, которые прошли в обстановке постоянного «затягивания поясов». Еще одного резкого скачка многие ИТ-дистрибьюторы попросту не выдержат. Но курсовая политика не во власти этих компаний.

Иными словами, от самих дистрибьюторов сейчас мало что зависит — их компетенций, спектра предоставляемых брендов, набора дополнительных услуг и зрелости бизнес-процессов вполне достаточно для развития в условиях относительно стабильного рынка. Но в 2019 году на первый план выходят макроэкономические и политические факторы, которые могут либо свести на нет все старания отдельных компаний и даже целых отраслей, либо, напротив, стимулировать стремительный рост рынка по всем ключевым направлениям.

Игорь КИРИЛЛОВ, Сиб