

## ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

## «ИНСИСТЕМС»

В рамках проектов «ИНСИСТЕМС» по обеспечению безопасности ЦОД до недавнего времени использовались модульные конструкции зарубежного производства, но при всех их преимуществах они сохраняли один существенный недостаток — высокую стоимость. Специалисты компании «ИНСИСТЕМС» разработали и внедрили в производство «Модуль безопасности» — оригинальную конструкцию помещения для физической защиты серверного оборудования (от пожара, затопления, стихийных бедствий, целенаправленных или случайных действий человека), техническими характеристиками не уступающую зарубежным аналогам, но превосходящую их по экономическим показателям. Решение сертифицировано на соответствие требованиям по защите помещения (класс защиты R60D, ГОСТ Р 52919–2008), огнестойкости конструкции (класс защиты REI 90, ГОСТ 30247.0–94) и водонепроницаемости (класс защиты IPx5, ГОСТ 14254–96), подтвержденное специализированным органом по сертификации «Пожполисерт» после проведения необходимых испытаний. Продукт выпускается на производственной базе компании «МСМ ЛИМИТЕД».

## ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## EMC

Корпорация EMC представила результаты I финансового квартала 2011 года. Консолидированный доход составил \$4,6 млрд (на 18% больше, чем годом ранее); чистая прибыль по GAAP выросла до \$477,1 млн (на 28% по сравнению с прошлым годом), а разведенная прибыль на акцию по GAAP — до \$0,21 (на 24% выше прошлогоднего показателя). Чистая прибыль не по GAAP увеличилась до \$700,4 млн (на 27% выше, чем в I квартале 2010 года).

## ДИСТРИБУЦИЯ

## IT-дистрибуция нового

Тенденции развития IT-рынка в кризисный и посткризисный период неизбежно меняют правила игры в сфере дистрибуции. Снижение маржинальности многих продуктовых направлений, переход зарубежных производителей на прямой импорт в Россию, а также масштабные консолидационные процессы в IT-индустрии вынуждают отечественных дистрибьюторов перестраивать бизнес и в соответствии с новыми веяниями расширять портфель IT-услуг.

## Где маржа?

Снижение маржинальности IT-бизнеса — напасть, преследующая всех участников рынка на протяжении многих лет, и дистрибьюторы, увы, не исключение. IT-рынок становится все более плотным и зрелым, а конкуренция постоянно растет, в результате чего по некоторым продуктовым сегментам только в последние три-четыре года маржа снизилась более чем в два раза. Традиционно к наименее маргинальным направлениям IT-дистрибуции относятся массовые продукты нижнего ценового сегмента, а к наиболее маргинальным — решения класса high-end. Однако, по оценке

Михаила Ярошевского, директо-

верного ценового сегмента все еще не восстановился после кризиса, а длительные сроки ее оборачиваемости вкупе с затратами на продвижение и хранение съедают большую часть маржи.

Комплексный подсчет прибыли, с учетом всех затрат и временного фактора, показывает, что высокомаржинальных продуктов в дистрибьюторском бизнесе практически не осталось. Поэтому, по мнению **Андрея Смирнова**, коммерческого директора компании USN Computers, дистрибьюторам и их партнерам необходимо пристально следить за изменениями IT-рынка, прогнозировать возможные сценарии его развития и своевременно диверси-

ные результаты даже в сегментах продуктов массового спроса. Например, времена, когда на обычном настольном компьютере можно было хорошо заработать, безвозвратно прошли, но зато вырос спрос на ПК оригинального формфактора — моноблоки, неттопы и ультракомпактные медиацентры. Эти устройства уже заняли определенную нишу на рынке, и их доля продолжает активно расти благодаря возможностям,

мобильных компьютеров, где бум последних лет на нетбуки прошел, а рост продаж смещается в сторону новомодных планшетных ПК. «Очевидно, что спрос на планшетные ПК будет расти: по мере расширения предложения, удешевления и повышения производительности эти мобильные устройства будут вытеснять и замещать собой не только нетбуки, но и ноутбуки», — убежден

Михаил Ярошевский (MICS).



**Александр Будилов,**  
директор по продажам  
и маркетингу компании ELKO Moscow:

«Для большинства вендоров по-прежнему существенно выгоднее использовать выстроенный и отлаженный бизнес дистрибьютора, чем самому с нуля организовывать весь логистический процесс».

которые они предлагают конечным пользователям. По своей стоимости моноблок близок к традиционному ПК, но по функционалу он способен заменить сразу несколько устройств: компьютер, телевизор, медиаплеер и даже игровую приставку. Приобретение каждого из них по отдельности обойдется значительно дороже одного моноблока, и потребители осознают это.

Схожие изменения спроса, по оценке **Александра Будилова**, директора по продажам и маркетингу компании ELKO Moscow, происходят и в сегменте

Не менее перспективными продуктами массового спроса участники рынка называют сравнительно недавно появившиеся на российском рынке планшеты и электронные книги. «Бизнес по этим продуктам для нас, дистрибьюторов, является очень интересным и перспективным», — отмечает **Сергей Пацкевич**, вице-президент, директор департамента «Комплекующие, периферийное, цифровое оборудование, мобильные средства коммуникации» компании «Марвел Дистрибуция». — Данный вид продукции за последний год растет необычайно



**Игорь Белоусов,**  
исполнительный директор  
компании «Тайле»:

«Там, где дистрибуция не нужна, ее не будет или она трансформируется в логистику».

ра по развитию компании MICS, спрос на продукцию

фицировать продуктовый портфель, что дает отлич-

## НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

## WEXLER. VisiON-3

Новинка от WEXLER уже запущена в продажу. Созданный на базе двухъядерного процессора Intel Atom D525 с тактовой частотой 1,8 ГГц и мобильной графической платформы NVIDIA ION-2 с поддержкой технологии NVIDIA CUDA, этот неттоп оснащен модулем Wi-Fi и гигабитным Ethernet-контроллером, выходами VGA и HDMI, двумя портами USB 2.0, аудиоразъемами для наушников и микрофона. В зависимости от конфигурации новинка комплектуется оперативной памятью DDR3 объемом до 4 Гбайт, жестким диском емкостью до 1 Тбайт и пишущим DVD-приводом. Вес устройства — 822 г, габариты — 172×153×25 мм.



## Acer ICONIA-484G64IS

Acer ICONIA снабжен двумя сенсорными экранами, поддерживающими функцию одновременных касаний. Модель можно использовать и как ноутбук, и как планшет: на верхнем экране (14 дюймов) можно открыть документ, а на нижнем — вводить текст посредством виртуальной клавиатуры. Или на одном экране просматривать web-страницу, а на другом — фотографии. При желании изображение можно увеличить, растянув на оба экрана. Ноутбук построен на базе процессора Intel Core i5 с тактовой частотой 2500 МГц, имеет 4 Гбайт оперативной памяти и жесткий диск объемом 640 Гбайт.



# порядка

высокими темпами. Эти устройства являются «модными» и пользуются популярностью у потребителей. Большинство вендоров — лидеров данного рынка стараются правильно выстраивать отношения с каналом, так, чтобы каждый участник мог заработать на продажах нормальную маржу».

**Владимир Ламков**, коммерческий директор компании EuroBusiness, обращает внимание на посткризисное восстановление спроса на офисную оргтехнику. Наиболее значительный подъем наблюдается в сегменте МФУ, но наибольшую динамику демонстрируют лазерные устройства. По итогам 2010 года в России продано более 3,7 млн принтеров и МФУ — на 17% больше по сравнению с 2009 годом.

## Привез, отгрузил... и проиграл

Демпинговые войны последних лет на российском рынке ПК привели к падению маржи в этом сегменте до критического минимума, что в сочетании с постоянным снижением цен на ПК осложняет бизнес поставляющих их дистрибьюторов и дилеров. Но, по мнению **Игоря Белоусова**, исполнительного директора компании «Тайле», снижение цен и маржинальности ПК обусловлено не только демпинговыми войнами, но и тенденциями развития данного сегмента, поскольку унификация основных конфигураций компьюте-

ров создала предпосылки для снижения стоимости их производства. При этом многие вендоры, озабоченные в первую очередь ростом оборотов, способствуют затовариванию рынка, которое приводит к новым ценовым войнам.

«Из-за падения спроса на ПК начался очередной виток ценовых войн, причем в самом начале «низкого сезона», что может привести к выходу ряда компаний с рынка», — предостерегает **Михаил Ярошевский** (MICS).



**Андрей Смирнов,**  
коммерческий директор компании USN Computers:

«IT-услуги, ориентированные на индивидуальные требования заказчиков, — наиболее маргинальное направление бизнеса для всех IT-компаний».

По его словам, в основном это относится к тем, кто поддается давлению вендоров и работает по принципу «привез — отгрузил». Тогда как компании, которые смогли вовремя перестроиться, понимая, что рынку необходимо предлагать нечто большее — идеи, решения, сервисы, — чувствуют себя более уверенно. По мнению **Андрея Смирнова** (USN Computers), IT-услуги, ориентированные на индивидуальные требования заказчиков, — наиболее маргинальное направление бизнеса для всех IT-компаний. Об этом говорят факты: например, компания «Интеграфика», два года назад выделив-



**Руслан Чиняков,** вице-президент компании OCS:

«Процесс консолидации на IT-рынке будет продолжаться, поскольку для нишевых игроков в период медленного роста IT-бизнеса просто нет других вариантов развития».

шаяся в отдельный проект группы компаний USN Computers, в 2010 году продемонстрировала рост бизнеса на 30%. «Партнеры в канале, находящиеся ближе всего к конечным потребителям IT-продукции, должны ориентироваться в первую очередь на сервисы, потому что это то,

«Марвел-Дистрибуция», уточняет: «Демпинговые войны затронули не весь рынок ПК, а только массовый сегмент мобильных устройств. Рынок десктопов не пострадал, равно как и премиум-сегмент мобильных компьютеров. Причиной таких войн стал существенный избыток товара на складах дистрибьюторов, возникший, в свою очередь, из-за серьезных ошибок при оценке потенциала российского рынка со стороны аналитических компаний, главным образом IDC. Подобные ошибки крайне негативно отразились на всех участниках рынка, и особенно тяжело — на дистрибьюторах, маржа которых от продаж мобильных ПК упала не «до критического минимума», а «ниже допустимого уровня»».

что не может отнять у них никакой производитель, и именно то, чего не хватает на рынке», — резюмирует **Игорь Белоусов** («Тайле»).

**Влас Петров**, директор департамента «Ноутбуки, ПК и серверы» компании

(стр. 10–11) ➔



**Константин Шляхов,** вице-президент, генеральный менеджер компании «Марвел-Дистрибуция»:

«Как правило, все технологические новинки (либо продукция, требующая достаточно серьезных вложений в продвижение на рынке) приносят больше маржи участникам канала продаж. И наоборот — массовые «консьюмерские» продукты, как правило, наименее маргинальны (но при этом практически не требуют усилий для продвижения)».

## Biostar H61MH

Новая материнская плата от Biostar Group построена на базе микросхем системной логики Intel H61, предназначена для работы с новейшими процессорами Intel Core второго поколения с процессорным разъемом LGA1155, выполнена в популярном формфакторе Micro ATX (244×200 мм) и поддерживает процессоры Intel Core i7, Core i5, Core i3 и Pentium LGA 1155 (Sandy Bridge). H61MH обладает четырьмя портами SATA2, шестью портами USB 2.0, гигабитным Ethernet-контроллером на базе чипа Realtek RTL8111E и 6-канальным кодеком HD Audio на базе чипа Realtek ALC662. Есть также цифровые интерфейсы HDMI и DVI и аналоговый интерфейс VGA.



## MTC Glonass 945

Стартовали продажи первого в мире смартфона с поддержкой ГЛОНАСС. Кроме того, новинка поддерживает систему глобальной спутниковой навигации GPS, что позволяет определять координаты местоположения пользователя в случае помех или потери сигнала в одной из систем (например, в районах с плотной высотной застройкой или в сложном природном ландшафте). Аппарат оснащен сенсорным экраном, работает на операционной системе Android 2.2, поддерживает сети 3G и демонстрирует широкий мультимедийный функционал.



## ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Intel

Совет директоров Intel одобрил повышение квартальных дивидендов на 16% — до 21 цента на акцию (84 цента на акцию в годовом исчислении), о выплате которых будет объявлено в III квартале текущего года. В январе компания объявила о намерении потратить дополнительно \$10 млрд на обратный выкуп акций, увеличив сумму до \$14,2 млрд. В I квартале 2011 года потрачено \$4,2 млрд в рамках программы обратного выкупа. С момента ее начала в 1990 году на конец I квартала 2011 года Intel в общей сложности выкупила около 3,6 млрд акций, выплатив акционерам около \$74 млрд. С 1992 года по сегодняшний день акционерам выплачены дивиденды на сумму примерно \$22 млрд (в 2010 году — \$3,5 млрд).

## МАРКЕТИНГ

### «Аквариус»

В 2010 году объем канальных продаж компании «Аквариус» составил 62%, а общее количество авторизованных партнеров второго уровня — 1130 компаний. Из них статус «Платинового партнера» присвоен шести компаниям: Vercell Project (Москва), ГК «Систематика» (Москва), «НПЦ КАМИ» (Ярославль), «Ниеншанц» (Санкт-Петербург), «ИнфоТекС» (Москва) и КРОК (Москва); также «Золотой партнер» получили 18 компаний, «Серебряный партнер» — 40 компаний, «Бронзовый партнер» — 55 компаний. Что касается географического распределения продаж «Аквариуса», то по сравнению с 2009 годом оно осталось прежним: Центральный федеральный округ — 45%, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа — 18%, Приволжский федеральный округ — 21%, Северо-Западный федеральный округ — 8%, Сибирский федеральный округ — 6%, Уральский федеральный округ — 2%. Во второй половине 2010 года была запущена программа Start Partner. Ее суть — в предоставлении компаниям, не обладающим базовыми статусами, дополнительных возможностей для развития бизнеса за счет дополнительных услуг. В итоге за пять месяцев к программе присоединились 54 компании, три из которых впоследствии получили постоянный статус «серебро» и 19 — «бронзу».

## МАРКЕТИНГ

## Gigabyte

Gigabyte Technology Co., Ltd, производитель системных плат, графических 3D-ускорителей и других ключевых компонентов для настольных ПК, совместно с интернет-ресурсом HWBOT.org анонсируют конкурс "Super Tupper", адресованный любителям оверклокинга. Конкурс проводится с 15 мая по 15 июня на интернет-портале HWBOT в три этапа для различных конфигураций тестовых станций.

## НОВЫЕ КОМПАНИИ

## Crossbeam и РККС

Crossbeam Systems, Inc. (поставщик платформ сетевой безопасности) и «Российская корпорация средств связи» (производитель телекоммуникационного оборудования) объявили о создании Crossbeam RT — совместного предприятия для производства и продвижения на рынках России и других стран СНГ решений по сетевой безопасности. Семейство платформ сетевой безопасности Crossbeam X-Series объединяет на единой платформе множество приложений таких партнеров, как IBM, Check Point, McAfee, Actiance, Imperva, Sophos и Sourcefire.

## НОВЫЕ ОФИС И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

## EPAM Systems

EPAM Systems, разработчик проектного ПО, запускает новый центр разработки в Кракове (Польша); к концу 2011 года его штат планируется расширить до 150 человек. Польский офис пополнит сеть европейских центров разработки и центров поддержки клиентов EPAM Systems, среди которых офисы в России, Венгрии, Белоруссии, Украине, Германии, Великобритании, Швеции и Швейцарии.

## Treolan

Дистрибуторская компания Treolan открыла офис продаж в Новосибирске. Его сотрудники сконцентрируют усилия на развитии партнерской сети в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах и будут работать со всеми типами ИТ-компаний региона: реселлерами, системными интеграторами, VAR'ами, ритейлерами и оптовиками. По словам руководителя нового офиса Андрея Кашляева, на первоначальном этапе перед его командой стоят задачи по увеличению объема продаж в регионе и расширению пула постоянных партнеров.

## ДИСТРИБУЦИЯ

## Выпрямление ИТ-импорта

← (стр. 8–9)

Одним из путей стабилизации сбыта ИТ-продукции и его вывода из маргинального кризиса, по мнению участников рынка, является прозрачная ценовая политика для всей цепочки поставок. Вот почему зарубежные ИТ-вендоры — как с подачи Федеральной таможенной службы РФ, так и по собственной инициативе — начали переходить на прямой импорт в нашу страну (схема, при которой производитель берет на себя ответственность за таможенную очистку товара, включая уплату пошлин,

С одной стороны, прямой импорт делает дистрибуторский бизнес более прозрачным и управляемым. С другой стороны, по словам **Леонида Циклина**, руководителя направления «Серверы и СХД» компании OCS, при такой схеме всегда существует опасность того, что вендор может поддаться соблазну повышения маржинальности и заняться прямыми продажами конечным пользователям, в обход партнерского канала. «Пока что осуществляющие прямой импорт производители, к счастью, не пошли по такому пути и не стали конкурировать

производителей периферии и мобильных телефонов, многие производители ноутбуков уже перешли или

классическую модель, то есть просто перепродает продукцию, могут оказаться в сложной ситуации, тогда



**Влас Петров,** директор департамента «Ноутбуки, ПК и серверы» компании «Марвел-Дистрибуция»: «ПК нестандартных формфакторов остаются нишевой продукцией с небольшой долей рынка. Некоторое время назад высоко оценивался потенциал нетбуков, но рост их доли среди ПК прекратился с появлением планшетных компьютеров, в первую очередь Apple iPad».



**Владимир Ламков,** коммерческий директор компании EuroBusiness:

«Даже при переходе на прямой импорт зарубежные производители будут еще долго нуждаться в дистрибуторском канале как эффективном инструменте развития бизнеса».

и самостоятельно ввозит продукцию в страну на собственный локальный склад, с которого осуществляется дальнейшая отгрузка местным партнерам по каналу сбыта). В нынешнем году этот процесс приобрел массовый характер: многие компании (Microsoft, Sony, Samsung, Xerox, LG, Cisco, Nokia, Oracle, TRENDnet, Toshiba и др.) уже работают по такой схеме, а те, кто еще не успел на нее перейти, заявили о намерениях сделать это в ближайшее время.

со своими партнерами, — говорит он. — Но не факт, что так поведут себя и все остальные».

А вот мнение **Константина Шляхова**, вице-президента, генерального менеджера компании «Марвел-Дистрибуция»: «На самом деле Cisco — далеко не первый вендор. Многие производители пошли дальше и сами импортируют (и продают за рубли) свою продукцию дистрибуторам и прямым партнерам. Все производители фото/видеооборудования, большинство

находятся в стадии «пилотных проектов» по переходу. Препятствует этому переходу элементарное нежелание некоторых вендоров (например, в области серверов) «быть первым» — понятно, что в данной ситуации у первого есть риск набить шишки, в то время как конкуренты отсилятся за спиной».

**Андрей Тамбовский**, руководитель направления Oracle Exadata компании «ФОРС», считает, что однозначно оценить тенденцию перехода на прямой импорт как положительную или отрицательную для дистрибуторов невозможно. По его словам, те, кто использует

как проектные дистрибуторы, сопровождающие поставки рядом дополнительных услуг, окажутся в выигрыше, поскольку получают возможность сконцентрировать свои ресурсы и усилия на тех направлениях, где они наиболее конкурентоспособны, и тем самым поднять свой бизнес на новый уровень.

## Объединение усилий

Еще одной тенденцией, существенно изменившей ландшафт не только дистрибуторского бизнеса, но и всего ИТ-рынка, стала продолжающаяся консолидация крупнейших ИТ-компаний в мире. При



**Андрей Тамбовский,** руководитель направления Oracle Exadata компании «ФОРС»:

«Появление в портфеле нашего главного вендора — корпорации Oracle — аппаратных ИТ-решений означает для нас изменение всей модели бизнеса».

## НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

## HP Officejet 100 и Officejet Pro 8000

Компания HP представила новые струйные принтеры для корпоративного сегмента. Мобильный HP Officejet 100 предназначен для работы за пределами офиса или дома: встроенный литиево-ионный аккумулятор позволяет распечатывать до 500 страниц без перезарядки, а модуль Bluetooth обеспечивает беспроводную печать документов с мобильных устройств, включая ноутбуки, нетбуки и смартфоны на базе Windows Mobile, BlackBerry, HP webOS и Nokia Symbian. Сетевой принтер HP Officejet Pro 8000 оснащен портом Ethernet, обладает функцией автоматической двухсторонней печати и поддерживает технологию HP ePrint Enterprise для печати документов со смартфонов BlackBerry и устройств на базе HP webOS. Модель обеспечивает печать со скоростью до 13 стр/мин в черно-белом режиме и 8,5 стр/мин в цветном при ежемесячной нагрузке до 15 тыс. страниц.



HP Officejet 100



HP Officejet Pro 8000

## LG Optimus 2X P990

Этот новый смартфон базируется на двухъядерном процессоре NVIDIA Tegra 2, имеет четырехдюймовый емкостный экран с разрешением 800×480, 8-мегапиксельную камеру для фото и видео, 1,3-мегапиксельную камеру на лицевой панели для видеоконференцсвязи, а также HDMI-выход, порт Micro USB, слот для карт памяти MicroSD и аккумулятор емкостью 1500 мА·ч. Модель работает под управлением операционной системы Android 2.2, которую впоследствии можно будет обновить до Android 2.3.



## НОВЫЕ ОФИС И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

### «Эрнст энд Янг»

«Эрнст энд Янг» открыла новый офис в центре Краснодара. На территории края работают крупнейшие аграрные и энергетические компании, производители потребительских товаров. Руководителем офиса назначен Александр Хорович.

## ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

### СПбГУ ИТМО

Национальный исследовательский университет СПбГУ ИТМО с сентября начнет обучение в магистратуре по программе «Управление государственными информационными системами» (подготовлена центром технологий электронного правительства вуза на базе исследований потребностей органов власти и опыта организации профильных курсов повышения квалификации для государственных служащих). Сформирован перечень компетенций, которыми должен обладать специалист по работе с государственными ИС. Безусловным плюсом программы станет участие в преподавательской деятельности приглашенных практиков из числа представителей коммерческих компаний и государственного сектора. Поступить в магистратуру по данному направлению смогут не только выпускники ИТ-специальностей, но и «продвинутые» пользователи, так как в своей дальнейшей деятельности их задачей будет скорее разработка технических заданий, внедрение и управление информационными системами, чем написание программных продуктов.

## ПОСТАВКИ

### Softline и НМЗ

Представительство Softline в Нижнем Новгороде объявило о заключении трехлетнего контракта Microsoft Enterprise Agreement с ОАО «Нижегородский машиностроительный завод». Поставленные в рамках договора программные продукты обеспечат функционал около 1,5 тыс. компьютеров заказчика.

этом если в случае с Cisco и Tandberg (или более ранними примерами — Alcatel и Lucent, HP и Compaq, и другими знаковыми слияниями) обе стороны были прежде всего поставщиками оборудования, то, по словам **Леонида Циклина** (OCS), поглощение Sun Microsystems корпорацией Oracle послужило прецедентом, поскольку покупающая сторона оказалась сугубо софтверной компанией, никогда не имевшей дела с разработкой и продажей ИТ-оборудования, а технология работы Oracle и Sun отличались кардинально. Это обстоятельство не могло существенным об-

компания «ФОРС» недавно объявила об открытии специальной студии, где будут проводиться тестирование работы приложений на новых платформах, сертификация решений разработчиков на применимость для работы в условиях «облачной» архитектуры, обучение партнеров настройке, администрированию и переносу используемого ПО на новые платформы и многое другое. Иными словами, «ФОРС» фактически превращается в центр компетенции по новому продуктовому стеку Oracle для партнеров. При этом Андрей Тамбовский признает, что если процесс объединения Oracle и Sun



**Михаил Ярошевский,**  
директор по развитию компании MICS:  
«Благодаря переходу вендоров на прямой импорт и более тесному сотрудничеству с дистрибьюторами растет прозрачность бизнеса в канале сбыта».

с рынка. Кроме того, в результате объединения компаний дистрибьютор может автоматически стать партнером совсем другого ИТ-вендора или выйти в принципиально новые для себя рыночные сегменты. **Андрей Смирнов** (USN Computers) подчеркивает, что за слияниями всегда следуют изменения стратегии развития и условий сотрудничества, в результате чего могут возникать небольшие задержки по срокам поставки решений и ценовые колебания.

**Руслан Чиняков**, вице-президент компании OCS, отмечает существенные различия в стратегиях консолидации различных ИТ-компаний. Например, некоторые ИТ-стартапы покупаются не столько ради новейших технологий, сколько по принципу «лишь бы не достались конкурентам», а нишевые игроки зачастую поглощаются не для добавления их решений в продуктовый портфель, а только ради захвата пула их заказчиков. При этом если нишевый игрок из другого сегмента рынка приобретает крупным вендором с целью продолжить и развить его бизнес за счет вливания дополнительного ресурса материнской компании, то чаще всего и бренд, и канал продвижения остаются прежними. Руслан Чиняков

подчеркивает, что консолидация крайне сложный процесс, поэтому неудач на этом поприще гораздо больше, чем явных успехов. Тем не менее дистрибьюторы в целом положительно реагируют на эту тенденцию: по словам **Михаила Ярошевского** (MICS), уменьшение количества и укрупнение размеров поставщиков позволяют упростить согласование любых вопросов, документооборот, финансовые и материальные потоки и, как показывает опыт MICS, облегчить продвижение их продукции на рынке.

«Процесс консолидации будет продолжаться, поскольку для нишевых игроков в период медленного роста ИТ-рынка просто нет других вариантов развития», — резюмирует **Руслан Чиняков** (OCS). По его мнению, это открывает много возможностей для двухуровневого канала, и в первую очередь для партнеров среднего и небольшого размера, которым трудно работать с нишевыми вендорами, особенно если те не представлены в России. Когда же после консолидации новые продукты и технологии становятся доступны в рамках единой партнерской программы, выигрывает вся цепочка поставки — от вендора до заказчика.

Алексей Комов



**Леонид Циклин,**  
руководитель направления  
«Серверы и СХД» компании OCS:  
«При прямом импорте всегда существует опасность, что вендор, поддавшись соблазну повышения маржинальности, займется продажами конечным пользователям, в обход партнерского канала».

разом не отразиться на бизнесе дистрибьюторов.

«Появление в портфеле нашего главного вендора, корпорации Oracle, аппаратных ИТ-решений означает для нас изменение всей модели бизнеса: фактически мы создали принципиально новое направление деятельности по дистрибуции мощных инфраструктурных решений», — комментирует **Андрей Тамбовский** («ФОРС»). По его словам, перед дистрибьюторами Oracle встала задача создания целого спектра новых сопутствующих услуг для канальных партнеров. В частности,

Microsystems уже практически завершился, то партнерская сеть объединенной компании в России все еще находится в стадии реорганизации. Кроме того, Oracle утвердила новую маркетинговую программу, предвещающую гораздо более высокие квалификационные требования к партнерам.

### Трудно, но необходимо

Консолидация порождает и другие сложности. Например, популярный ИТ-бренд, распространяемый дистрибьютором, в случае его приобретения другим производителем может быть неожиданно выведен

## Omega Home Media, Cloud Edition

На российском рынке стартовал сетевой жесткий диск Omega Home Media, Cloud Edition, обеспечивающий доступ к файлам с любого компьютера посредством Omega Personal Cloud. Эта архитектура сетевых вычислений с заявленным патентом, используемая для подключения к накопителю через Интернет, принадлежит (в отличие от приложений для создания общедоступных или частных «облаков») только одному пользователю, поэтому управление содержимым накопителя и его доступностью находится под полным контролем владельца.

Новый сетевой диск имеет встроенный медиасервер UPnP AV, сертифицированный DLNA и сервер iTunes, которые обеспечивают общий доступ к файлам по сети для компьютеров и любых других цифровых устройств мультимедиа, таких как игровые консоли, цифровые фоторамки или подключенные к сети телевизоры.



## AOC 501D

Серию универсальных плоскочастотных мониторов AOC 501D составляют модели с экраном диагональю от 18,5 до 23,6 дюйма. Все они выдержаны в черном цвете, оснащены светодиодной подсветкой, комплектуются аналоговыми и цифровыми входами (а некоторые еще и динамиками). Модели более крупного размера поддерживают разрешение Full HD. Показатели контрастности и яркости — 20 000 000:1 и 250 кд/м<sup>2</sup>, время отклика — 5 мс. Программное обеспечение Screen+ (входит в комплект поставки) позволяет разделить экран на несколько окон.

