

Возьмите
с собой
ЭТОТ экземпляр

Ef-office

Сделайте ваш офис эффективным!

www.ef-office.ru

№11(38) ноябрь 2018

Техника в деталях
НИКОМАХ и TLK:
интеграция в
AutoCAD *стр. 2*

Продукт месяца
KVM-переключатели
серии MAAG от
Rextron *стр. 5*

Интервью
10 лет в IT Северо-
Запада *стр. 9*



Возьмите выпуск

в одном из наших офисов:

Алматы, Казахстан	+7 (727) 339-31-01
Владивосток	+7 (423) 261-45-10
Волгоград	+7 (8442) 49-28-40
Воронеж	+7 (473) 260-60-36
Екатеринбург	+7 (343) 356-52-94
Ессентуки	+7 (8793) 31-77-27
Иркутск	+7 (3952) 23-01-90
Казань	+7 (843) 500-00-92
Краснодар	+7 (861) 258-00-58
Красноярск	+7 (391) 252-94-46
Москва	+7 (495) 710-71-25
Н. Новгород	+7 (831) 411-75-09
Новосибирск	+7 (383) 325-17-20
Орел	+7 (4862) 33-65-67
Пермь	+7 (342) 265-65-21
Ростов-на-Дону	+7 (863) 210-15-92
Самара	+7 (846) 300-25-80
С.-Петербург	+7 (812) 326-60-05
Севастополь	+7 (869) 253-05-68
Тюмень	+7 (3452) 21-27-28
Уфа	+7 (347) 246-02-32
Хабаровск	+7 (4212) 70-50-10
Челябинск	+7 (351) 220-94-40
Ярославль	+7 (4852) 58-88-18

Бесплатная подписка

Подпишитесь и читайте нас онлайн!

www.ef-office.ru/sign/

Кабельные сети Бандажирование кабелей



Жизнь – непростая штука. И если в некоторых сферах ситуацию непрерывно усугубляют, в сфере телекоммуникационных технологий ведущие производители, такие как НИКОМАХ, делают все, чтобы сложная кропотливая работа стала проще и в удовольствие. Одной из таких работ является монтаж кабелей связи и электрооборудования. Чтобы облегчить данный процесс, а также обеспечить порядок в серверных помещениях и на рабочих местах, на помощь спешат незамысловатые атрибуты бандажирования кабелей – стяжки, основания, крепления и ленты. Наряду с грамотной организацией процесса подобные инструменты монтажа выступают гарантом безопасности, не позволяя проводам путаться под ногами.

Среди незаменимых атрибутов стяжки (хомуты) являются основным способом фиксации кабеля к лоткам, скобам и несущим конструкциям. Благодаря своей структуре они обеспечивают высокую прочность и надежность фиксации, а при использовании цветных стяжек могут выступать своеобразным идентификатором в организации кабельных сетей для пучков однотипных кабелей по группам.

Продолжение на стр. 6



Техника в деталях НИКОМАХ и TLK: интеграция в AutoCAD



Дмитрий Скакун

Редкий инженер сейчас предпочитает бумажные чертежи электронным. Первый способ занимает гораздо больше времени и допускает погрешности в построении и расчетах. Поэтому большинство предприятий перешли на компьютерные технологии. Расходы на установку систем и обучение сотрудников быстро окупаются результативностью и качеством работы с компьютером. К тому же, такой подход позволяет вести всю документацию в цифровом виде и обеспечивает удобство обмена документами с другими компаниями.

стрее перейти к электронным документам.

Перечислим наиболее очевидные проблемы бумажного архива чертежей, исчезающие с переходом к современным технологиям электронного документооборота:

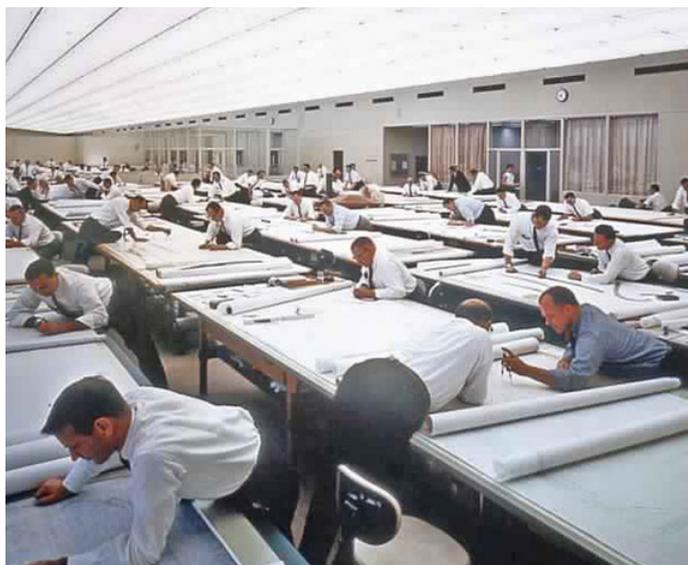
1. Бумажные чертежи «стареют» и портятся при хранении — электронные изображения «вечны», срок их жизни практически неограничен.

2. Тиражирование и рассылка бумажных чертежей — трудоемкая и не дешевая операция. За время, необходимое для копирования одного бумажного чертежа, можно разослать по сети множество копий электронных чертежей.

3. Бумажные чертежи занимают много места, их хранение плохо систематизируется; зачастую в бумажном хранилище стоит больших трудов найти нужную информацию. Электронные чертежи не занимают места физически, и при этом на их поиск уходит минимальное количество времени.

4. Бумажные чертежи нередко теряются. По экспертной оценке, не могут использоваться до семи процентов технических материалов: они потеряны или разукomплектованы. Резервное копирование содержимого электронного архива и введение автоматизированной дисциплины доступа к информации избавляет от подобных неприятностей.

5. Бумага ограничивает возможности представления данных. Графика, текст — и все, тогда как электронные документы могут содержать трехмерные модели, гиперссылки на связанные материалы (например, чтобы связать текстовую и графическую документацию),



Бумажные чертежи занимают много места

Переход от бумажных к электронным чертежам — это способ получить прямую экономию средств. Документы, как любая вещь, используемая в процессе проектирования и производства, приносят свою долю расходов в операционные затраты предприятия — это расходы на разработку, распределение, хранение, печать и рассылку документов. Так что вполне понятно желание предприятий как можно бы-

Ef-office Эффективный офис

Главный редактор
Игорь Белоусов

Технический редактор
Павел Андронов

Верстка и дизайн
Екатерина Щеголева

Корректоры
Анастасия Орлова
Светлана Ивченко

Фотограф
Максим Ефименко

Адрес редакции
127410, Москва,
Алтуфьевское шоссе, д. 41
Тел.: +7 499 704-40-92

E-mail
office@ef-office.ru

Бесплатная подписка
www.ef-office.ru
+7 499 704-40-92

Тираж
2000 экземпляров
Распространяется бесплатно
Подписано в печать
15.10.2018
Выход в свет 19.10.2018

© ООО «Тайле Рус»
www.tayle.ru
Издание зарегистрировано
в Министерстве связи и
массовых коммуникаций РФ.
Свидетельство о регистрации
СМИ ПИ № ФС77-63438 от
22.10.2015

При полном или частичном
воспроизведении материалов
статей ссылка на Ef-office
обязательна.



НИКОМАХ и TLK: интеграция в AutoCAD

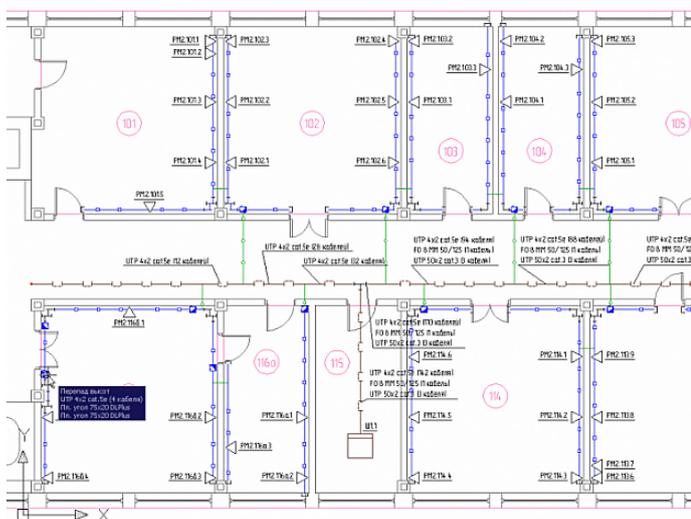
атрибуты и параметры, которые могут быть извлечены другой программой, звук, видео и т.п.

Переход к электронной форме хранения документов довольно сложен и дорог. Тем не менее, снижение расходов на хранение и тиражирование документов, ускорение поиска и повышение эффективности использования информации, а в итоге сокращение времени делового процесса (проектирования, согласования, ведения переговоров) и повышение качества выполнения работ столь очевидны, что перевешивают все возражения.

В современном обществе очень высока доля специалистов, которые профессионально используют системы **автоматизированного проектирования (САПР)** в своей деятельности. Однако таких систем очень много, поэтому специалисты должны четко представлять, какую именно им удобно использовать для решения профессиональных задач. Как раз о САПР-системах и их применении в рамках проектирования СКС мы сегодня хотели бы поговорить.

Что такое САПР?

В ГОСТе по этому поводу сказано следующее: «САПР – организационно-техническая система, осуществляющая проектирование при помощи комплекса средств автоматизированного проектирования. Основная функция САПР состоит в выполнении автоматизированного проектирования на всех или отдельных стадиях проектирования объектов и их составных частей». Говоря простым языком,



Проектирование СКС в AutoCAD

САПР – это специальная программа, при помощи которой инженер разрабатывает конструкторско-технологическую документацию на изделие или проект.

Классификация САПР

Условно, все виды программ можно разделить по следующим критериям:

- по отраслевому назначению (MCAD, EDA, AEC CAD);
- по цели использования (CAD, CAE, CAM);
- по масштабам (нижний, средний, высший уровень).

В рамках жизненного цикла проекта или изделия САПР решает задачи автоматизации работ на стадиях проектирования и подготовки производства. Основная цель разработки платформы – это повышение эффективности труда инженеров с помощью обеспечения взаимодействия с электронно-вычислительными машинами (ЭВМ).



AutoCAD — одна из самых популярных САПР-программ

К наиболее известным САПР-программам относят: AutoCAD, NanoCAD, ZWCAD, Компас. Если же говорить о мире в целом, то, однозначно, первое место по популярности уверенно держит AutoCAD.

AutoCAD — универсальная двух- и трехмерная система автоматизированного проектирования и черчения, разработанная компанией Autodesk. Универсальность ее состоит в том, что однажды созданные элементы могут быть преобразованы в блоки и использованы как уже готовые при создании других чертежей. Так





Техника в деталях **НИКОМАХ и TLK: интеграция в AutoCAD**

создаются базы элементов электрической цепи, архитектурных элементов и многое другое.

Специальные возможности программы значительно облегчают процесс создания изображения. То есть эта система предназначена для подготовки технической документации и позволяет строить чертежи практически любой сложности. Помимо использования графических примитивов для получения более сложных объектов в двумерном пространстве AutoCAD дает возможность создавать полноценные трехмерные модели с использованием твердотельного полигонального и поверхностного моделирования.



Также хотелось бы отметить, что результаты работы в AutoCAD легко интегрируются в другие САПР-пакеты и программы для трехмерного моделирования, такие как Autodesk Revit, Autodesk 3DS Max, Corel Draw, Archicad, Autodesk Inventor, Autodesk Civil 3D и другие.

Именно из-за этих факторов, а также для сокращения сроков и уменьшения количества ошибок при проектировании, использование САПР – одна из актуальных задач в наше время.

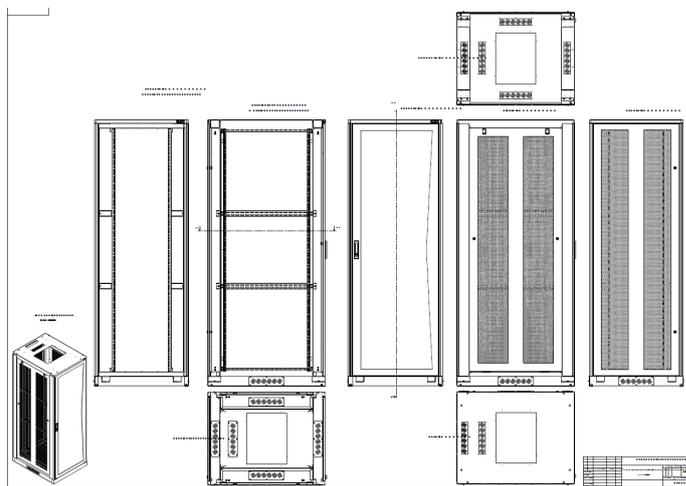
Использование AutoCAD в НИКОМАХ

День за днем инженеры НИКОМАХ открывают для себя новые возможности данной системы, чтобы процесс разработки стал как можно эффективнее и точнее. Давайте рассмотрим, как применяются элементы САПР на практике. Наверное, было бы неправильным сразу же не упомянуть о самой важной вещи для каждого инженера – о создании моделей и чертежей. Этот процесс настолько быстр и интуитивен, что при правильном создании модели одного вида, ее легко преобразовать в целую линейку данного изделия разных размеров.

Нельзя также не рассказать об имеющихся в программе сервисах и библиотеках, которые предоставляет компания. Эти средства дают возможность производить точные расче-

ты, выполнять проверки на прочность изделия, не тратя сырье и материалы на изготовление опытного образца, а также получения внешнего вида изделия, приближенного к реальному.

В дальнейшем на основе проверенных и согласованных моделей создаются управляющие программы для станков с ЧПУ, чертежи для уточнения размеров при изготовлении изделий. И, конечно же, выполняется экспорт моделей и чертежей в самые популярные форматы, чтобы каждый клиент смог ознакомиться с изделием и даже сделать будущую планировку своего помещения, учитывая габариты нашей продукции. И все это сочетает в себе один инструмент, позволяющий инженеру создать проект от начала до конца с возможностью получения полного комплекта документации и преобразования ее в необходимый формат для потенциального клиента.



Чертежи шкафов TLK в AutoCAD

Для этого инженерами НИКОМАХ была разработана специальная база на основе САПР-системы AutoCAD, которая ускоряет партнерам процесс проектирования и согласования СКС, что исключает возможные ошибки еще на этапе создания. Помимо сокращения сроков выполнения проектных работ, разработанная база существенно повышает качество проектирования и информативности рабочей документации. Это не только облегчило работу инженерного персонала, но и открыло новые перспективы в работе, закладывая фундамент прогресса и творчества.

Чтобы получить базу, пишите нам на office@ef-office.ru с пометкой «НИКОМАХ в AutoCAD»





Александр Лукьянов

Продукт месяца KVM-переключатели серии MAAG от Rextron



Уже более 30 лет KVM-переключатели являются важнейшим компонентом ИТ-инфраструктуры организаций любого масштаба. И если первоначально они предоставляли общий доступ только к клавиатуре и монитору, то сегодня к этому набору добавилась не только мышь, но и другие периферийные USB-устройства – принтеры, сканеры, хранилища данных, а в самых современных моделях – еще и аудио-периферия.

для размещения в стандартном телекоммуникационном шкафу или стойке, при этом устройство занимает лишь 1U. Также в комплекте предусмотрены мягкие несскользящие ножки, которые оставляют возможность настольного варианта размещения. При этом размещение «на проводах» не представляется возможным из-за значительного веса устройства.

Видеосигнал передается по стандартному HDMI-кабелю с Ultra Wide разрешением до 1920x1200 пикселей. USB-сигнал с управляемых компьютеров передается по совмещенному USB Type A-B-кабелю.

Отличительной от других серий особенностью является наличие двух аудио-разъемов mini jack 3.5 мм для каждого подключаемого устройства, через один из которых передается сигнал с микрофона, а через другой выводит звук на динамики.

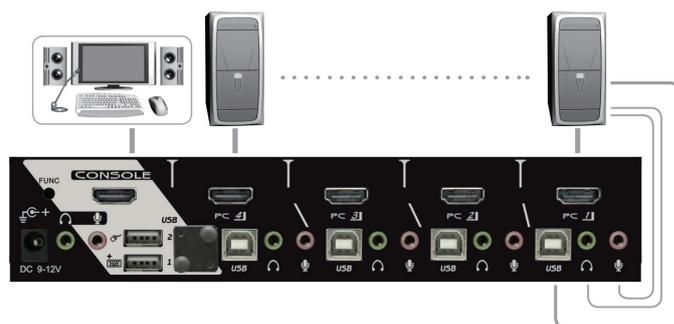


Внешний вид Rextron MAAG-3114

Расширилась и сфера применения: раньше KVM-переключатели использовали исключительно в центрах обработки данных (ЦОДах), сейчас к этому добавились промышленные производства, офисы, а также пункты управления цифровым оборудованием, которые сегодня есть практически в каждом здании. При этом, несмотря на развитие облачных и интернет-технологий, ничего надежнее и стабильнее физического подключения к компьютеру придумано не было.

Учитывая современные требования к данному классу устройств, производитель **Rextron** предлагает серию **MAAG** – профессиональные HDMI KVM-переключатели с возможностью монтажа в серверную стойку. Внутри серии модели различаются количеством управляемых компьютеров (2 или 4), USB-портов и используемой технологией USB (2.0 или 3.0). К примеру, модель максимальной комплектации – **Rextron MAAG-3114** – позволяет с одной консоли управлять четырьмя компьютерами, иметь в общем использовании 2 дополнительных USB-устройства и передавать аудиосигнал.

Все модели выполнены в едином дизайне – черный металлический корпус с LED-индикаторами и кнопками на передней панели, а все разъемы для подключений расположены на задней. По бокам есть отверстия для креплений



Задняя панель и схема подключения

Переключаться между компьютерами можно несколькими способами – с помощью кнопок на переключателе, с помощью комбинации горячих клавиш на консольной клавиатуре или при помощи встроенной функции автосканирования, которая будет переключаться между компьютерами с определенным интервалом времени. Удобно, что все эти команды подтверждаются звуковым сигналом.

Все функции KVM-переключателя **Rextron MAAG** доступны сразу, на любой операционной системе и без установки дополнительного программного обеспечения, что однозначно экономит время, место и деньги.

Более подробно технические характеристики устройства можно изучить на сайте www.rextron.su.





Кабельные сети

Бандажирование кабелей



Виолетта Преловская

Начало на стр. 1

История появления данного вида кабельных стяжек возвращает нас в далекий 1958 год. Автор изобретения сэр Маурус Логан в то время работал в качестве инженера и проектировщика в компании Thomas&Betts, которая специализировалась на производстве электрических компонентов и кабеля для воздушных судов и подводных лодок. Тогда хомутом выступала нить, пропитанная воском. А сам процесс бандажирования был долог и утомителен: сперва пропустить нити между проводками, а затем завязать их узлами. Маурус не понаслышке знал, насколько это трудоемкое дело. Его голову не покидала мысль о том, как же можно облегчить данный процесс.

Нейлоновые хомуты обладают той необходимой пластичностью, которая способствует быстрому и удобному монтажу. Подобные стяжки предназначены предпочтительно для внутреннего использования.

Подобно истории Ньютона, сама природа подтолкнула к решению данного вопроса. Однажды Маурус увидел, как травинка проросла сквозь другую, в которой было отверстие, выеденное насекомым. «Упавшее яблоко» сделало свое дело, а монтаж кабельных сетей по сей день не обходится без использования хомутов.

В течение десятков лет хомуты модернизировались, появляясь на прилавках все в большем разнообразии. Между собой стяжки различаются материалом изготовления и типом замка.



Нейлоновые, текстильные и металлические стяжки

По материалу изготовления выделяют следующие виды стяжек:

- нейлоновые;

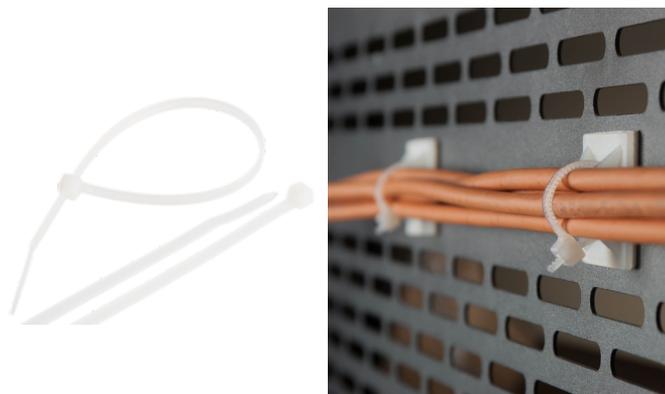
- текстильные;
- металлические.

Нейлоновые хомуты обладают той необходимой пластичностью, которая способствует быстрому и удобному монтажу. Подобные стяжки предназначены предпочтительно для внутреннего использования, поскольку их главными врагами являются перепады температур и прямые ультрафиолетовые лучи.

Текстильные стяжки ничуть не уступают нейлоновым в скорости, а также удобстве бандажирования кабелей. А благодаря крепежному механизму в виде липучки, многократность его использования ограничивается только желанием.

Металлические стяжки предпочитают использовать в условиях внешней прокладки. Хомуты изготавливаются из нержавеющей стали, что способствует высокой прочности, широкому диапазону рабочей температуры, а также стойкости к различным внешним факторам.

По типу замка выделяют неоткрывающиеся и открывающиеся стяжки.



Стандартные неоткрывающиеся стяжки

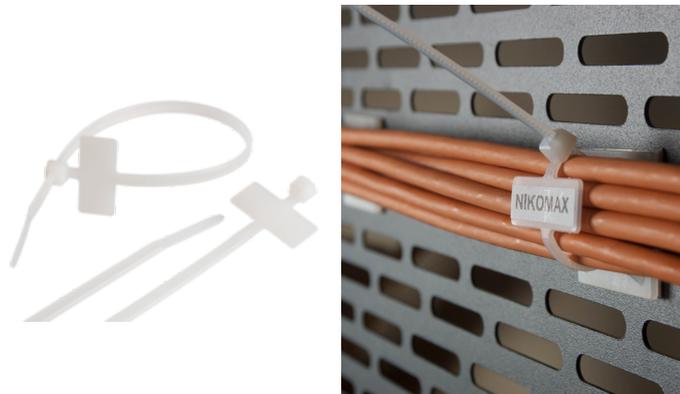
Неоткрывающиеся стяжки являются более экономичным решением. Данные хомуты обладают замковым механизмом одностороннего хода: обратного пути нет. И в свою очередь неоткрывающиеся стяжки также разделяются на виды:

- стандартные неоткрывающиеся стяжки;



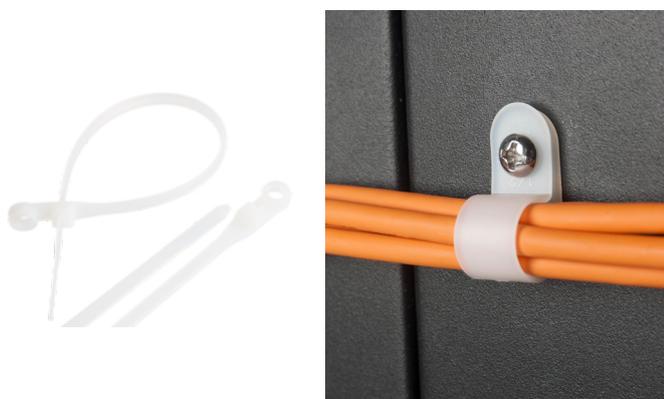
Бандажирование кабелей

- неоткрывающиеся стяжки с площадкой для маркировки (маркерная площадка (этикетка) позволяет наносить дополнительную информацию, которая облегчает идентификацию связок кабелей и их дальнейшее использование на протяжении всего срока эксплуатации);



Неоткрывающиеся стяжки с площадкой для маркировки

- неоткрывающиеся стяжки с проушиной – отверстием, предназначенным под шуруп для крепления стяжки к рабочей поверхности.

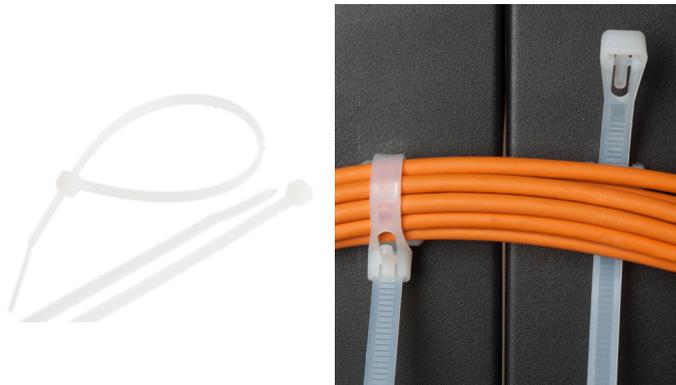


Неоткрывающиеся стяжки с проушиной

Открывающиеся стяжки считаются наиболее удобным типом при монтаже кабельных сетей. Особое устройство замкового механизма позволяет многократно использовать стяжку.

Следующее средство организации кабельной сети – **спиральная лента**. Данный инструмент позволяет быстро и надежно объединять кабели в пучки. Выступая своеобразной полиэтиленовой броней, лента обеспечивает защиту кабеля от трения, механических воздействий и воздействия ультрафиолетовых лучей. В большинстве случаев монтажная лента изготавливается из полиэтилена высокого давления с добавлением

компонентов, которые препятствуют распространению горения.



Открывающиеся стяжки

В случаях, когда необходимо прикрепить одиночный кабель или небольшой кабельный пучок к какой-либо поверхности, монтажники прибегают к самому простому и удобному методу – использованию **самоклеющихся площадок**, оснований, а также креплений.

Спиральная лента обеспечивает защиту кабеля от трения, механических воздействий и воздействия ультрафиолетовых лучей.

По большей части основания и крепления изготавливаются из АБС-пластика. Являясь термопластической ударопрочной смолой, данный материал обладает высокими свойствами прочности и эластичности. Из основных недостатков следует отметить, что устойчивый к ударам материал не может похвастаться той же стойкостью к воздействию ультрафиолетовых лучей, потому предпочтительно его использование в условиях внутренней прокладки кабеля.



Спиральная лента

В помощь монтажникам производители предлагают простые самоклеющиеся основания для стяжек и основания с монтажным отверстием, а также площадки с креплениями.



Кабельные сети

Бандажирование кабелей



Самоклеющиеся площадки

Самоклеющиеся основания имеют достаточно липкий слой, который обладает высоким уровнем адгезии – свойством сцепления разнородных поверхностей. Прикрепив его к необходимой плоскости, остается только закрепить кабель хомутом.

Каждый из элементов бандажирования кабеля является необходимым в монтаже инструментом, который значительно упрощает организацию кабельной сети.

При наличии монтажного отверстия основание крепится при помощи винтов или саморезов. В зависимости от предпочтений заказчика, хомут можно использовать как открывающийся, так и неоткрывающийся.



Самоклеющиеся площадки с фиксатором защелкой

При использовании оснований с уже имеющимися креплениями, можно не беспокоиться в том, что в процессе монтажа стяжек может не хватить. При бандажировании кабеля подобными инструментами достаточно просто снять защитную пленку с клейкого слоя, приклеить его в нужное место и скрепить пучок кабеля фиксатором.

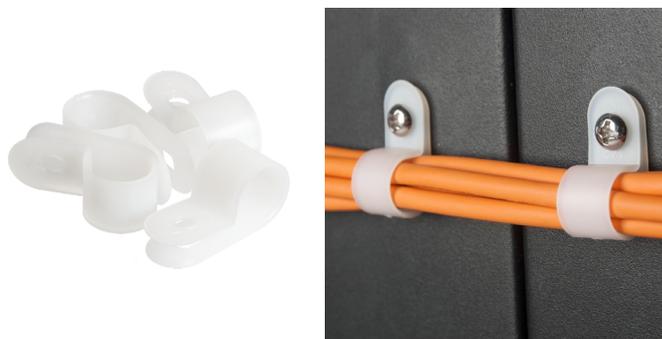
Фиксация кабеля происходит благодаря защелке, что представлено на фотографиях выше, а также благодаря регулируемой застежке.

Открывающийся формат крепежей позволяет добавлять или убирать кабельные линии при модернизации сети.



Самоклеющиеся площадки с застежкой

В качестве крепления кабеля также используют клипсы – достаточно популярный метод монтажа, но требующий чуть больше времени в сравнении со стяжками и самоклеющимися основаниями. Недостаточно просто скрепить кабель клипсой, как в случае с известным женским украшением. Наличие крепежных отверстий подразумевает фиксирование кабеля при помощи шурупов или саморезов. Клипсы существуют различного диаметра, что позволяет зафиксировать к той или иной поверхности как один кабель, так и небольшой пучок.



Клипсы R-образные

Каждый из элементов бандажирования кабеля является необходимым в монтаже инструментом, который значительно упрощает организацию кабельной сети. Планируя создать структурированную кабельную систему вне зависимости от ее масштаба, создавайте ее грамотно, учитывая даже самые мелкие детали.

Подробное описание элементов для организации кабельных линий смотрите на сайте www.nikomax.ru.





Иван Кузьменко

Интервью 10 лет в IT Северо-Запада



За деловым ужином в Санкт-Петербурге собрались люди, которые 10 лет назад работали в одной компании на бурно развивающемся рынке Северо-Запада. Та компания занималась различными IT-решениями: от телефонных станций до серверного и сетевого оборудования. Тогда удавалось с равным успехом выполнять как крупные проекты, так и обеспечивать необходимым набором технических средств небольшие офисы.

Сегодня каждый из нас работает в разных компаниях на руководящих или близких к этому должностях. Важно, что все мы остались внутри IT-индустрии, но специфика деятельности отличается – на одни и те же события каждый смотрит через призму собственного опыта и интересов. Тем любопытнее узнать мнения коллег, а что же происходит в отрасли? Как изменился рынок, что было актуально тогда и стало нужным сегодня, какие нас ожидают перспективы? В ходе неформальной беседы попробуем обо всем этом побеседовать.

Иван Кузьменко (руководитель филиала **Тайле** в Санкт-Петербурге): Давайте сначала вспомним, что происходило в 2007 году. По моим ощущениям многие компании вкладывали в IT-инфраструктуру очень большие деньги, поэтому продать что-то дорогое было не слишком сложно. Это ведь был последний докризисный год. Как охарактеризуете тот период, что запомнилось?

Юрий Козак (генеральный директор компании **Нордикс**): Коммерческие компании имели хорошую прибыль в бизнесе, с большим энтузиазмом вкладывали деньги в развитие IT-инфраструктуры и связи. Продавать было легко и комфортно – в итоге большое количество проектов и их прекрасная маржинальность.

Евгений Савинский (генеральный директор компании **Вист СПб**): Тогда тоже казалось, что тяжело продавать, и также вспоминали, как хорошо было в начале 2000-х, а уж до 98-го какой был фантастический рост! :) А позже стало понятно, что все это только «цветочки». Так называемый кризис приобрел перманентную форму, заработали санкции, рубль девальвировался, инвестиции сокращались...

Сейчас, по прошествии времени, кажется, что тогда было гораздо легче, и связано это с сегодняшними новыми условиями работы на рынке (которые, однозначно, будут меняться постоянно, а нам всегда придется под них подстраиваться). В данный момент я бы отметил следующие особенности работы до 2007 года в сравнении с нынешним положением вещей:

- не было такой централизации компаний, в регионах существовало много филиалов или отдельных заводов, которые вели самостоятельные закупки IT-оборудования и ПО;
- не были еще приняты ФЗ №44 и №223, поэтому в государственные компании было продавать легче;
- компании гораздо легче инвестировали в IT (деньги тогда были дешевле);
- практически не существовало конкуренции со стороны облачных решений;
- ну и, как следствие, высокая маржинальность проектов.



Иван Кузьменко, Юрий Козак, Евгений Савинский и Дмитрий Зотов на встрече

Дмитрий Зотов (старший менеджер компании **ЛВКОМ**): Мне запомнилась маржинальность коробок, сейчас же продавать в IT-сфере интересно только проекты.

Иван: И что получается – оборудование, даже дорогое, продавало само себя? Насколько было важно хорошо уметь продавать? Давайте вспомним процесс продаж. У меня о тех временах сложилось ощущение, что личные качества продавца для потенциального заказчика были важнее всего: остальные параметры сделки автоматически отходили на второй план.





Юрий: Личные качества продавца важны всегда. Сейчас на первую роль выходит компетенция всей команды.

Евгений: Проектные продажи, по моему личному мнению, – это всегда продажи конкретным людям. Поэтому очень важно уметь находить контакт с людьми, уметь с ними выстраивать диалог, уметь их слушать, и, конечно, уметь договариваться. Я сейчас не говорю про массовые продажи, например, через торговые площадки или с помощью автоматизированных CRM. Там, где встречается сколько-нибудь весомый по стоимости проект, даже при последующей закупке его через торговую площадку требуется полноценная работа продавца с выходом на сотрудников, принимающих решение, проведение переговоров и т.п. Поэтому и тогда, и сейчас, при продажах крупных проектов личные качества продавца очень важны.

Дмитрий: Личные качества продавца и сейчас очень важны, но теперь компетенции компании и ее экспертиза играет ключевую роль в цепочке продаж.

Иван: Вспомните свои самые интересные сделки. Начну с себя. Запомнился проект по телефонии в сети БЦ «Сенатор». Тогда их IT-директором стал бывший IT-специалист уже несуществующего провайдера WebPlus, с которым мы поддерживали хороший контакт. В рамках этого проекта я рассчитал конфигурации узловых станций и сопровождал процесс поставки оборудования Avaya для нескольких новых БЦ. По сути этот проект был тогда моей визитной карточкой. Я помню, что мы как раз тогда завершили обучение по оборудованию, и компания получила соответствующий статус. И это, по сути, лишь на первом году моего опыта в продажах.

Юрий: Мне запомнился проект по продаже видеосервера TANDBERG и сопутствующего оборудования в один из филиалов Ростелекома. Проект был с хорошей прибылью на поставке оборудования и выполненных пуско-наладочных работах.

Евгений: Если говорить про работу до 2007 года, то тогда я специализировался в основном на продажах решений Avaya. Было несколько крупных проектов по внедрению систем Avaya на несколько сотен тысяч долларов каждый. Но больше всех запомнился, как ни странно, не самый дорогой и маржинальный проект, а тот,

в котором была острая конкурентная борьба, где пришлось провести множество переговоров, участвовать в конкурсных торгах, а в ходе реализации проекта решать массу всплывших технических проблем. Однако удалось все-таки победить в конкурсе, и мы смогли успешно его реализовать и в срок сдать все работы. Это был проект по внедрению IP-телефонии в ОАО «Ижорские заводы» без перерыва в предоставлении услуг связи.

Дмитрий: Давно это было, но основная масса проектов была связана с телефонией, которая тогда хорошо продавалась. Много было реализовано АТС Avaya, например, в ГК «Мираторг», в филиалы агентства недвижимости «ИТАКА», в ГК «Пит-Продукт». А также раньше в регионах был дефицит IT-интеграторов, поэтому зачастую туда было продавать проще, чем в СПб и Москву.

Иван: А что было с сетевыми решениями? Я вообще не помню, чтобы заказчиков волновала сетевая инфраструктура, да и мы тоже не особо обращали их внимание на это.

Юрий: Согласен, не сильно волновала. Сейчас же наблюдается повышенный интерес к защите периметра сети, к тому же IP АТС и всевозможные гаджеты сотрудников сильно усложняют настройку безопасности сети.

Евгений: При реализации VoIP-решений именно сетевые вопросы всплывали сразу. Это и слаборазвитая инфраструктура (например, использование неуправляемых коммутаторов; «а что, у нас все хорошо работает, компьютеры в интернет выходят, 1С пашет» :)), и недостаточная безопасность при организации удаленных или мобильных рабочих мест. То есть заказчиков она не волновала, пока мы им не говорили, что из-за этого невозможно что-то качественно реализовать при внедрении VoIP-решений.

Дмитрий: Да, уязвимости выросли колоссально, и, соответственно, для среднего и крупного бизнеса сетевой вопрос сейчас если не на первом месте, то на втором точно!

Иван: Предлагаю обсудить, что же было особо востребовано в то время. По моим ощущениям, в приоритете было наращивание серверных и СХД-мощностей. Да и телефония развивалась очень бурно...





Юрий: Активно покупалось оборудование видеоконференцсвязи, серверное и АТС. Причем покупали дорогое, качественное оборудование мировых брендов.

Евгений: Про СХД тогда говорили только очень крупные компании. Много было проектов по переходу на IP-телефонию, внедрение ВКС, причем это были решения программно-аппаратные, где значительную часть стоимости этих проектов составляла именно стоимость «железа». Востребованность серверных мощностей определялась переходом клиентов на виртуальные платформы. И да – тогда курс доллара позволял покупать оборудование именно мировых лидеров :).



Евгений Савинский – генеральный директор компании Вист СПб. Фото из личного архива.

Дмитрий: Про телефонию уже говорил, а далее – примитивное линейное наращивание серверных мощностей и СХД.

Иван: По разным компаниям мы разошлись, когда рынок и структура продаж сильно изменились. С какими трудностями пришлось столкнуться после 2008 года? Есть ощущение, что почти все типы клиентов на пару лет взяли паузу, после чего стали задумываться об эффективности освоения бюджетов на IT.

Юрий: Сильнейшее падение спроса по всему спектру оборудования и экономия на всем.

Евгений: Глупо будет говорить, что кризис не сказался на продажах. Было тяжело выжить в первый год после кризиса, компании и государственные учреждения сократили до минимума свои затраты на IT. Пришлось и нам «затянуть пояса», но это только заставляло нас находить новые продукты, на которые появлялся спрос, находить новые рынки...

Иван: Переходя к настоящему времени, хочется все же зафиксировать основные изменения в отрасли. Попробуйте назвать, допустим, три из них, наиболее важных на ваш взгляд. Что же такого произошло за последние 10 лет с точки зрения нашей работы с заказчиками?

Юрий: Падение спроса, высокая конкуренция, низкая маржинальность.

Евгений: С точки зрения технологий: виртуализация, распространение облачных решений, развитие услуг дата-центров, перевод коммуникаций полностью на софтверные решения – четыре получилось. :)

С точки зрения административных изменений: в большинстве своем компании и учреждения перешли на легальное ПО, вступили в силу ФЗ №44 и №223, крупные и средние коммерческие компании перешли на закупки через электронные торговые площадки, а небольшие компании много покупают у дискантеров или в интернет-магазинах, снижение квалификации IT-специалистов у заказчиков – опять четыре пункта!

Иван: А что с темой импортозамещения? Она актуальна? Расскажите о вашем опыте, когда пришлось с этим столкнуться, и вообще, как часто это происходит.

Юрий: Мы не работаем по данной теме, хотя чем черт не шутит...

Евгений: Мы являемся производственной компанией и создаем под собственными брендами компьютеры, серверы, СХД. Для клиентов, которые попали под санкции, это имеет существенное значение при выборе нашего оборудования, особенно, если они до этого использовали серверы мировых брендов. Хотя комплектующие для нашего производства все равно импортные, и производители комплектующих пока не ограничивают нас какими-то санкциями (и я слабо себе представляю, как они смогут это сделать). Сегодня ведем работу над производством некоторых компонентов именно в РФ, да и не за горами переход на отечественное ПО.

Иван: Получается, что изменения произошли довольно серьезные, в т.ч. из-за двух кризисов. Но только ли они формируют структуру спроса? И как влияют на этот процесс производители оборудования, появление новых тех-





нологий? Благодаря чему то или иное решение становится актуальным и востребованным?

Юрий: Главный спрос рождают потребности клиентов, а с этим сейчас туго... Поэтому налицо переход к бесплатным IP ATC на базе Asterisk или аналогам.

Евгений: Мы тут уже упомянули, что решения по коммуникациям практически полностью перешли на ПО, некоторые из них – с открытым исходным кодом. Это толкает нас к развитию услуг по внедрению такого ПО, его дальнейшему сервисному обслуживанию и поддержке.

Иван: Философский вопрос – какую пользу приносит ваша работа? Наверняка, выбор специализации связан с внутренним ощущением необходимости и востребованности того или иного решения. Сложно ведь предлагать то, во что сам не веришь... Не переживайте, если ваш ответ будет немного напоминать саморекламу. :)

Юрий: Нам всегда нравилось предлагать клиентам самые передовые и продвинутые решения и наблюдать, как они работают на клиента и приносят ему прибыль.



Юрий Козак – генеральный директор компании Нордикс. Фото из личного архива.

Евгений: В 90-е о пользе особо не задумывался, главное было найти работу с возможностью хорошего заработка. Начинал продавцом-консультантом, потом устроился менеджером по продажам в западной компании, и дальше вся моя работа так или иначе была связана непосредственно с продажами. Сейчас коньком нашей компании остается индивидуальный подход к заказчику – подби-

раем наилучшее для него решение и находим нужный вектор развития инфраструктуры, исходя из поставленных задач и выявленных проблем. Это не просто слова, это то, за что нас ценят наши клиенты. С таким избитым слоганом трудно искать новых заказчиков, но те, кого находим, как правило, остаются с нами работать надолго.

Иван: Давайте поделимся тем, что удалось сделать недавно или что происходит прямо сейчас. Самый интересный проект или поставка за последние пару лет?

Юрий: Пожалуй, отмечу поставку на молочный комбинат АТС, ВКС и сетевого оборудования Avaya.

Евгений: Реализовано несколько интересных проектов по созданию кластерных СХД на базе серверов с помощью ПО Open-E JovianDSS. Один из заказчиков – ИТАР-ТАСС.

Иван: Заключительный вопрос: а что дальше? Стоит ли ожидать нового прорыва? Что заставит IT-индустрию всколыхнуться, а нам с вами прибавит энтузиазма?

Юрий: На мой взгляд, это сотрудничество с китайскими и корейскими производителями. Рынку нужен качественный товар по хорошим ценам и с отличным сервисом.

Евгений: Я думаю, что с развитием виртуализации и доступности услуг дата-центров потребность в «железе» будет падать. Поэтому мы ищем для активного продвижения на рынке различные софтверные решения. А кроме того, наши специалисты умеют делать то, чего не умеют другие. :) Мы предоставляем партнерам технический консалтинг, помощь при выборе оптимальных аппаратных конфигураций и архитектур СХД для решения конкретных задач и поддержку при пробном тестировании систем.

...В течение нескольких часов общение перетекало из тем рабочих и профессиональных в личные и обратно. Воспоминания, шутки, обмен опытом и мнениями. Получился такой срез времени и отрасли, характерный для Петербурга. Но только ли для Петербурга? Расскажите и вы свою историю!

Если вам есть, чем поделиться, напишите нам на office@ef-office.ru.

