

И.Кибардина

# ФОРУМ NETCLUB ОТ VERYSSELL DISTRIBUTION:

**ПРАВИЛЬНОЙ ДОРОГОЙ ИДЕТЕ...**



**С 27 февраля по 3 марта в Шарм-Аль-Шейхе (Египет) прошел форум NetClub, который ежегодно организуется компанией Verysell Distribution. Форум проводился в живописном отеле на фоне красот побережья Красного моря с его уникальным подводным миром и экзотической природой. Однако не яркие краски влекут в Шарм-Аль-Шейх представителей ведущих телекоммуникационных компаний и их дистрибьюторов, а деловое партнерство.**

Форум NetClub, первое заседание которого состоялось в 2005 году, является мероприятием, ориентированным на встречу представителей ведущих мировых производителей сетевого и телекоммуникационного оборудования с наиболее успешными и активными российскими ИТ-компаниями, партнерами Verysell Distribution. Форум был посвящен различным аспектам продвижения сетевого и телекоммуникационного оборудования на рынках России и СНГ. С каждым годом программа мероприятия становится все более интересной и насыщенной, привлекает большее количество участников.

В этом году в работе форума NetClub приняли участие свыше 50 представителей от более чем 40 партнерских компаний из различных регионов России. Спонсорами форума выступили вендоры – такие всемирно известные компании, как Avaya, Allied Telesis, Enterasys Networks, IBM, MGE UPS Systems, Siemens, Lanmaster. В своих презентациях их представители рассказали о достоинствах и новинках их продукции и технологий.

В своем выступлении представитель компании Allied Telesis **Юрий Кочубеев** напомнил, что его компания была основана в 1987 году в Токио, а сейчас ее представительства действуют более чем в 60 странах. Он рассказал о решениях компании для построения мультисервисных сетей (Triple Play – передача голоса, видео и данных). Докладчик представил те "кирпичики", из которых должна строиться современная мультисервисная сеть. Портфель предложений от Allied Telesis содержит полную гамму необходимого для таких сетей оборудования, от медиаконвертеров до коммутаторов уровня ядра оператора связи. Среди

новинок компании – платформа доступа к мультисервисным услугам, которая позволяет подключать пользователей посредством любых доступных технологий.

О последних разработках компании Avaya рассказал ее представитель **Константин Смирнов**. Он остановился на построении на базе платформы Avaya IP Office современных решений для телефонии: без филиальной сети, с географически распределенными офисными сетями. Такие решения эффективны для сетей филиалов крупных компаний, построения Контакт-центров, центров конференц-связи и др. С 2002 по 2007 год Avaya поставила 100 тысяч устройств IP Office во всем мире.

Докладчик сосредоточился на новых продуктах компании Avaya в сегменте малых и средних предприятий, а именно на новой версии программного обеспечения для семейства IP Office (IP4.0) и новой платформе в этом семействе – IP500. Система IP4.0 поддерживает подключение телефонных станций к внешним SIP-линиям (сигнализация), делает более удобным удаленное управление станцией, управление вызовами, предоставляет новые функции мобильным пользователям. Новая платформа IP500 позволяет гибко наращивать производительность и функциональные возможности станции в соответствии с ростом компании и ее потребностей в услугах телефонии – вплоть до 272 внутренних абонентов. Функциональные возможности наращиваются путем открытия соответствующих лицензий. Встраиваемые модули расширения расположены со стороны передней панели. Это позволяет изменять конфигурации станции, не вынимая платформу из стойки и не снимая верхней крышки устройства.



Генеральный директор компании **Lanmaster Тимофей Барсуков** рассказал о новых разработках в области комплексных решений для кабельных систем и других устройств, например – телефонов для технологии Skype. Докладчик уделил большое внимание подготовке специалистов, поскольку это способствует продвижению товара на рынок. Вызвал интерес его рассказ о создании клуба инсталляторов. При неформальном общении в рамках этого клуба высказываются замечания и предложения, по результатам которых разрабатывается новое оборудование.

Отдельный доклад был посвящен разработке новых устройств бесперебойного питания компании **MGE UPS Systems** – однофазных и трехфазных источников бесперебойного питания (ИБП) для корпоративного сектора. Эта компания более 40 лет производит источники бесперебойного питания, возможно, с самым широким в мире диапазоном параметров. К концу 2006 года MGE UPS Systems полностью обновила линейки ИБП двойного преобразования (on-line) для защиты сетевого оборудования – Pulsar, Pulsar M и Pulsar MX в диапазоне мощностей от 700 ВА до 20 кВА. Все эти устройства представляют последнее технологическое поколение однофазных ИБП. Они построены по новой технологической концепции ModularEasy, которая допускает параллельную работу ИБП начиная с мощности 2 кВА! Данная технология позволяет динамически выбирать разные режимы параллельности: в сторону увеличения мощности или избыточности. Это главное техническое усовершенствование завершает ассортимент новых особенностей ИБП, таких как: функция Hot Swap, доступная для всего диапазона мощности; система PFC (Power Factor Correction), благодаря которой ИБП может обслуживать нагрузку с еще большей активной мощностью (на каждые 1000 ВА активная мощность теперь составляет 900 Вт); еще большая совместимость с дизель-генераторами (уникальный в классе диапазон поддержки частот от 40 до 70 Гц); функции расширенного управления ИБП; общая повышенная гибкость и готовность, которые гарантируют самые минимальные затраты на установку и обслуживание системы гарантированного электропитания.

MGE UPS Systems предлагает вместе с ИБП всех мощностей новые версии ПО для контроля и мониторинга систем электропитания: Enterprise Power Management V2 (EPM V2) и Network Shutdown Module V3 (NSM V3). EPM V2 позволяет осуществлять глобальный мониторинг и управление системами ИБП, включая сложные конфигурации избыточных ИБП, серверов с избыточными источниками питания, и т.д. NSM V3 позволяет управлять "правильным" завершением работы серверов, защищенных несколькими ИБП.

Доклад от компании **Siemens** назывался "Siemens HiPath: Просто, качественно и удобно для бизнеса". В нем обсуждалась известная на рынке линейка продуктов с общим названием HiPath. Акцент в докладе делался на позиционировании линейки и ее возможности удовлетворить все потребности пользователей.

Особое внимание Siemens уделяет оборудованию для малых офисов HiPath BizIP и HiPath2000, которое только появляется на рынке и позволяет в максимально сжатые сроки и при малом

бюджете развернуть полноценную IP-систему связи. Бюджетная линейка гибридных АТС HiPath1100 в последнее время очень активно завоевывает региональные рынки. УАТС корпоративного класса HiPath4000 обладают беспрецедентной надежностью в своей области благодаря наличию вторичных и третичных процессоров, а также возможностью создания альтернативных маршрутов соединений.

В докладе также рассматривались два приложения, не имеющие аналогов на рынке: система позиционирования абонента с телефоном стандарта DECT и система управления доступом к информации. Первая из них, HiPath DECT Positioning System, позволяет определять местоположение абонента, вычисляя его по уровню сигналов от базовых станций мини-сотовой связи. Данная система востребована на особо опасных производствах, где предъявляются специальные требования к определению местоположения абонента.

HiPath Security Smart Card – система управления доступом к информации. Она позволяет пользователю, имея одну пластиковую карту, управлять различными паролями в своей почте, бизнес-системе, интрасети, доступом в помещение. Также она поддерживает два криптоинтерфейса и позволяет использовать ключи и сертификаты на одной карте.

**Лев Бокштейн**, технический эксперт компании **Enterasys Networks**, рассказал о стратегической концепции Secure Networks, созданной компанией для обеспечения информационной безопасности корпоративных сетей. Конечный заказчик может быть совершенно спокоен: его сеть будет самостоятельно обнаруживать как внешние, так и внутренние атаки, противодействовать им, предупреждать системных администраторов и предлагать им методы борьбы с вирусами и хакерами. Система состоит из аппаратной (на базе оборудования серии Matrix), и программной (Dragon) частей. Презентация вызвала живой интерес слушателей и множество вопросов как во время презентации, так и в кулуарах.

Также в рамках форума уделялось большое внимание индивидуальным встречам. Участники могли получить на них наиболее полную информацию по интересующим их вопросам у партнеров и менеджеров Verysell Distribution. **Елена Денисенко**, директор по работе с поставщиками **Verysell Distribution**, подчеркнула "важность и полезность таких мероприятий для поддержания и развития бизнеса, построения взаимовыгодных и успешных отношений партнеров с поставщиками и дистрибьюторами".

Помимо поиска новых деловых партнеров и обмена опытом, участники конференции рассмотрели ситуацию на российском ИТ-рынке, тенденции развития дистрибьюторской сети ведущих мировых производителей.

В заключение нельзя не отметить организационную четкость проведения форума NetClub. Детально и творчески были продуманы как официальная, так и культурная части мероприятия. Безусловная заслуга в этом принадлежит организатору – компании Verysell Distribution, сделавшей мероприятие не только полезным, но и приятным для всех его участников.