

# "Тихий революционер" и его партнёры

PC Week/Re • № 30 • 2005

АЛЕКСАНДР ЕВАНГЕЛИ

**С**ОВРЕМЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ, конечно, существенно облегчают жизнь бизнесу, но они никогда не смогут заменить личных встреч. Поэтому и собирают компании своих партнеров на ежегодные конференции, где координируются и согласовываются направления усилий поставщика и партнеров. Фирма

**КОНФЕРЕНЦИИ** Arbyte ([www.arbyte.ru](http://www.arbyte.ru)) нынешним летом

провела уже шестой по счету партнерский форум. Arbyte IT Forum 2005 стал местом встречи руководителей и менеджеров московских и региональных компаний — партнеров, ключевых клиентов Arbyte и вендоров (Intel, Silicon Graphics, LANDesk, Microsoft, ADAPTEC, APC, NEC-Mitsubishi, Ricoh).

По словам управляющего директора группы Arbyte Олега Кукушкина, по сравнению с 2000 г. объем продаж компании вырос в 2,5 раза, производство — более чем втрое. Примерно половину продаж обеспечивают партнеры, и большинство из них — региональные (сейчас технику Arbyte еще начали покупать московские интеграторы). Бизнес компании развивается по нескольким направлениям, однако самое главное среди них, дающее наибольшую долю в структуре продаж, — это универсальная техника. А основные направления в сегменте универсальной техники — это бесшумные настольные системы (см. PC Week/RE №36/2004, с.1) и бесшумные серверы Silex (см. PC Week/ RE №8/2005, с.32).

Считается, что серверы стоят в специальных серверных комнатах, где не работают люди, и поэтому к ним не предъявляются обычные санитарные требования по уровню шума. Исследование, проведенное Arbyte, показало, что 80% серверов стоят где угодно, но только не в серверных комнатах. И поэтому вопрос о бесшумном сервере весьма актуален.

Проблема повышенной шумности

компьютеров, за решение которой Arbyte взялась, пожалуй, первой из российских компаний, — это именно то, что выделяет ее среди многих других. У Arbyte есть системное решение, позволяющее ей говорить о "тихой революции". Компания внедряет в производственную практику технологию полированной керамики. Помимо того, что этот материал существенно снижает уровень шума вентиляторов, он повышает их наработку на отказ (300 тыс. ч, при стандартных 70 тыс. ч). "Тихая революция" — это не только содержательная метафора того, что сделала компания, это еще и торговая марка, под которой Arbyte продвигает свои экологичные технологии. Ключевую роль в этих технологиях играет внутрифирменный стандарт на предельные уровни шума — 35 дБА для ПК и графических станций CADStation и 45 дБА для серверов Silex. 30 сентября будет год, как компания обнародовала этот стандарт и не делает шумной техники. По утверждению г-на Кукушкина, бесшумные серверы — это одна из тех позиций, где Arbyte не с кем конкурировать.

В последние три года у компании, по словам ее представителей, стабильно снижается количество отказов техники — если принять число отказов в 2001 г. за единицу, то в 2004-м это число составило 0,595. Такая динамика позволила в июне увеличить срок гарантии, и теперь вся техника, выпускаемая под маркой Arbyte, имеет гарантийный срок пять лет (вместо прежних трех). Эту идею предложили Arbyte партнеры из Липецка. Они захотели ввести пятилетнюю гарантию в отдельно взятом городе. Руководство же Arbyte решило, что увеличить гарантию без существенного удорожания продукции можно везде.

Различные усовершенствования модельных рядов подробно обсуждались с партнерами. Разработчики сообщили, что увеличили мощность блоков питания без

повышения уровня шума, доработали корпус модели Forte (были специально изготовлены заводские пресс-формы), после чего стало возможным в slim-корпусе использовать мощные процессоры.

Показательны перемены в структуре продаж Arbyte — они свидетельствуют о движении в сторону высокотехнологичных решений и собственных разработок. По словам управляющего директора Олега Кукушкина, по сравнению с прошлым годом доля графических станций в бизнесе компании выросла с 0,1% до 2,7%, серверов — с 2,9% до 4%, а бесшумные системы вообще появились только за прошедший с последней партнерской конференции год.



Олег Кукушкин: "Уже сейчас по качеству сборки мы можем конкурировать с брендами"

Направление, связанное с поставками оборудования для САПР и ГИС, Олег Кукушкин назвал следующим по важности для компании после универсальной техники. В этом сегменте ключевыми для Arbyte будут профессиональные графические станции CADStations, а также кластерные системы Zeeger. В графических станциях разработчики заменили все видеокарты, что дало увеличение мощности в полтора раза. Младшая модель

стала сопоставима с машиной среднего уровня.

У компании появилась совершенно новая продукция — самостоятельно разработанный и изготовленный сервер Zeeger 2X с форм-фактором 1U для кластеров. К кластерам предъявляются очень жесткие требования. Надо было создать систему, которая выдерживала бы длительные вычисления и имела высокий показатель наработки на отказ. И здесь помогла технология полированной керамики.

Следует также отметить направление систем 3D-визуализации. Этот сегмент важен для компании своей потенциальной емкостью и возможностью роста.

Принципиально отличает эти системы цена. Обычно такая система стоит 260 тыс. долл., что не всем доступно, но, по оценке г-на Кукушкина, при цене ниже 50 тыс. можно продать много таких систем. Так что есть куда двигаться.

Сегодня важной составляющей в работе Arbyte является развитие совместного бизнеса с компаниями SGI и LANDesk в России. В том, что касается бизнеса SGI, Arbyte может предложить свой демофонд, поддержку, тестирование, поскольку заказчику нелегко вслепую решить вопрос о том, действительно ли ему нужна такая система. Есть в Москве и склад запчастей для техники SGI. Уже пошли поставки этого оборудования под некоторые проекты. Из тех, что на слуху, — проект для студии, которая делала фильм "Ночной дозор".

В апреле Arbyte отметила два года с того момента, как LANDesk стартовала в России. За минувший год направление бизнеса Arbyte, связанное с продвижением продуктов этой компании, стало быстро расти, пошли заказы. Липецкие партнеры внедряли решения LANDesk в городские структуры. Одно из крупнейших внедрений было осуществлено в Сургутнефтегазбанке. ИТ-менеджеры этого банка смогли увидеть всю массу организаций и филиалов с центральной консоли. Не менее полезен оказался продукт и для "Силовых машин". В конце прошлого года на компанию обрушился 50%-ный прирост заказов на продукт LANDesk. Теперь многие крупные предприятия понимают, что для больших сетей жизненно необходимы продукты сетевого контроля, подобные тому, что выпустила LANDesk, и окупаются они довольно быстро. Руководитель направления ПО Arbyte Наталья Калиманова сообщила, что на сети из 1500 машин затраты окупаются за год-полтора. По словам г-на Кукушкина, с января бизнес, связанный с продуктами LANDesk, вышел на самоокупаемость.