



Cisco Systems'25: бессменный лидер

В декабре 2009 г. Cisco Systems отметила 25-летие. В динамичном и быстромеменяющемся мире ИТ-индустрии сам подобный факт заслуживает внимания. А если учесть, что все это время компания являлась лидером в своем сегменте, то, наверное, сомнения рассеются даже у скептиков.

Кэтой дате была приурочена встреча с прессой, организованная киевским офисом Cisco 21 января в отеле «Ривьера на Подоле».

Перед журналистами выступил глава представительства Cisco в Украине Олег Боднар. По его словам, компания собирается отмечать свой юбилей рядом событий в течение всего года.

Цель встречи – подвести итоги, сопоставить проделанную работу с возложенной на себя миссией. Осознавая свою успешность, Cisco хочет увеличить вклад в развитие общества. Далее докладчик представил краткую историю компании.

Созданная в 1984 г. сотрудниками Стэнфордского университета Леонардом Босаком (Leonard Bosack) и Сандрой Лернер (Sandra Lerner) компания в 1986 г. вывела на рынок первый многопротокольный маршрутизатор (адаптировав, усовершенствовав и доведя до коммерческого продукта внутреннюю раз-

работку Уильяма Иджера (William Yeager), сотрудника того же университета. – *Прим. ред.*)

Примерно до середины 90-х годов Cisco поставляла только продукты для маршрутизации, но с 1994 г. (после приобретения компании Kalpana, которая ввела концепцию многопортового сетевого коммутатора в 1986 г. – *Прим. ред.*) стала предлагать и коммутаторы.

С 1998 г. Cisco начала интенсивные разработки в области передачи голоса по IP-сетям и в 1999 г. представила свой первый IP-телефон. Это было время весьма скептического отношения к IP-телефонии, особенно в корпоративном сегменте, и лидеры телекоммуникационной отрасли посмеивались над Джоном Чемберсом (John Chambers), нынешним председателем совета директоров и главным исполнительным директором Cisco Systems, который предсказал в конце 2001 г., что вскоре телефонная связь станет бесплатной.

Cisco внесла существенный вклад в становление Интернета, и к 2000 г. 75% всего интернет-трафика проходило через ее маршрутизаторы.

Значительным шагом был выход на потребительские рынки. В 2003 г. компания приобретает Linksys Group, ведущего производителя сетевых решений для домашнего применения и малых офисов. Она также предлагает продукты пользовательского уровня в области IP-телефонии, Интернета, передачи голоса, видео, видеонаблюдения и систем безопасности. Ее положение в

потребительском сегменте усилилось после покупки в феврале 2006 г. Scientific-Atlanta, известного поставщика сетей передачи для широкополосного доступа, приставок, кабельных модемов и цифровых интерактивных абонентских систем для видео, высокоскоростного Интернета, сетей VoIP.

С 2004 г. ведутся активные разработки в области видеорешений, в результате которых в октябре 2006 г. на рынок была выведена система TelePresence, предназначенная для объединения с помощью объемного звука и видео высокого разрешения двух комнат, географически разнесенных на любые расстояния, в виртуальный конференц-зал. Компания уже продала около 3 тыс. таких систем, еще 250 установлены внутри и с филантропической целью.

Важным для компании оказался и 2009 г. Инициативы, выдвинутые ею в этот период, по словам выступающего, можно разделить на три категории. К технологической относится переход на новые бизнес-модели, такие как SaaS. В качестве примера следует привести сервис совместной работы по запросу компании WebEx, приобретенный Cisco в 2007 г. Другими знаковыми событиями явились провозглашение концепции Unified Computing System и выход на нетрадиционные для нее рынки – в сегмент ЦОД.

Большое внимание Cisco уделяет также вопросам охраны внешней среды, или, как сейчас говорят, «зеленым» технологиям.

Первые продукты Cisco





Олег Боднар: «Сегодня Cisco поддерживает 450 продуктовых семейств и насчитывает почти 64 тыс. сотрудников более чем в 330 отделениях, рассредоточенных по всему миру»

EnergyWise – архитектура для управления энергопотреблением, разработана с целью измерения и оптимизации энергопотребления сетевых устройств. А инициатива Smart Grid предполагает использование сетевого опыта компании для повышения его эффективности в офисах и других коммерческих зданиях. Это вторая категория инициатив.

Ну и наконец, в прошедшем году совместно с партнерами был реализован ряд решений в области телемедицины, позволяющих врачам оказывать помощь пациентам в удаленном режиме.

Несмотря на глобальный экономический кризис, финансовые показатели компании, по словам Олега Боднара, успешны. Первый квартал финансового года, который окончился в октябре, продемонстрировал рост, что подтверждает правильность рыночной стратегии Cisco.


Представляя историю развития компании, нельзя не упомянуть три базовых принципа, определяющих подход к новаторству – это Build, Buy и Partner (собственные разработки, приобретения и партнерство). Следуя принципу Buy, Cisco покупает других разработчиков, чтобы получить талантливых сотрудников и перспективные технологии. За четвертьвековую историю компании таковых было приобретено почти 140. При этом Cisco успешно интегрирует их, пополняя свои

продуктовые семейства новыми решениями. Примерами могут служить как крупные организации вроде Scientific-Atlanta и WebEx, так и небольшие типа Agroyo (насчитывавшая всего 44 сотрудника). Что касается партнерства, то здесь нужно отметить сотрудничество с NASA по мониторингу климатических изменений, создание совместно с консалтинговой компанией Accenture новаторской виртуальной группы для повышения гибкости бизнеса и формирование коалиции с EMC и VMware с целью ускоренного распространения виртуализации и частных облачных инфраструктур.

На момент образования компании в ней было всего два сотрудника и один продукт – AGS (Advanced Gateway Server). Сегодня Cisco поддерживает 450 продуктовых семейств, более чем в 330 ее отделениях, рассредоточенных по всему миру, работают почти 64 тыс. человек. Практически каждый пятый из них пришел в коллектив вместе с приобретенными компаниями.

В конце своего выступления г-н Боднар остановился на прогнозе дальнейшего развития технологий, сделанном штатным футурологом консалтингового подразделения Cisco Дэйвом Эвансом (Dave Evans). Он, в частности, заявил, что в 2029 г. за \$100 можно будет купить систему хранения емкостью 11 ПБ; в предстоящее десятилетие скорость трафика в домашних сетях увеличится в 10 раз; первый коммерческий квантовый компьютер появится к середине 2020 г.; к 2015 г. повсеместно распространится видеосвязь, и она будет генерировать 400 экзабайт трафика, что в 20 миллионов раз превышает объем информации, хранящейся в библиотеке Конгресса США.

Остается добавить, что, перефразируя известное выражение, нынешнее поколение людей сможет проверить правильность этих прогнозов.

Во встрече также принимали участие технический директор Алексей Бессараб и руководитель службы маркетинга Наталья Лысенко. 

КОМПЬЮТЕРНОЕ

ОБОЗРЕНИЕ

НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИИ РЫНОК

Читайте в следующих номерах

№6

23 февраля



Современные лазерные принтеры

Тестирование моделей начального уровня

№7

2 марта

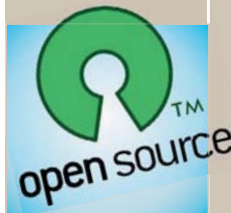


Mobile World Congress 2010

Репортаж из Барселоны

№8

9 марта



Открытое ПО

Альтернативные корпоративные системы

Свежий номер журнала – каждый вторник

Редакция: edit@itc.ua
Отдел рекламы: advert@itc.ua