



Cisco Magazine

№1 10.10.2007



ЭФФЕКТ ПРИСУТСТВИЯ



стр. 21

Cisco TelePresence – единственное в отрасли решение для виртуальных конференций с разрешением 1080p, полномасштабными изображениями в полный рост, пространственным звуком и системами plug-and-play для групповой работы.



экономия на звонках
и оборудовании

| надежность связи

| используют более 7000
компаний в России

попробуйте сами тест-драйв IP-телефонии

забронируйте тест-драйв
в удобное время по телефону

Санкт-Петербург
Нижний Новгород
Новосибирск
Екатеринбург
Ростов-на-Дону

(812) 312 87 98
(831) 278 77 99
(383) 218 79 21
(343) 228 15 11
(863) 236 66 36



на сайте: www.iptestdrive.ru
или по почте: info@iptestdrive.ru

Содержание

О компании	6
Базовые ценности	11
Внимание к мелочам	16
Новости	21
Инвестиции в будущее	26
Экспертиза Cisco	29
Финансовый инструмент	30
Надежная сеть для растущего банка	34
Экспертиза Cisco	38
Сетевые академии Cisco — 10 лет на службе общества	40
На базе Cisco	44
Исследования	48
Технологии	50, 53
Календарь событий	55
Лавина новых технологий	56
Наши партнеры	57



Company Profile

Информация о Cisco



Базовые ценности

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ CISCO В СНГ
РОБЕРТ ЭЙДЖИ УВЕРЕН:
«СОБСТВЕННИКИ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ УЖЕ НАУЧИЛИСЬ
РАССМАТРИВАТЬ ВЛОЖЕНИЯ В ИТ
КАК ИНВЕСТИЦИИ».

11

Внимание к мелочам

МИЛО ШАКИР:
«ПРЕИМУЩЕСТВО CISCO В ТОМ,
ЧТО ОНА ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕНА
НА МЕСТАХ, В РЕГИОНАХ – В РОС-
СИИ У НЕЕ БОЛЕЕ 700 ПАРТНЕРОВ,
ИЗ НИХ 300 РАБОТАЮТ В СЕГМЕНТЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА».

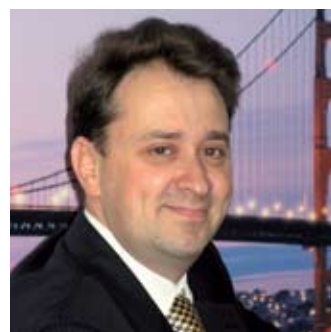
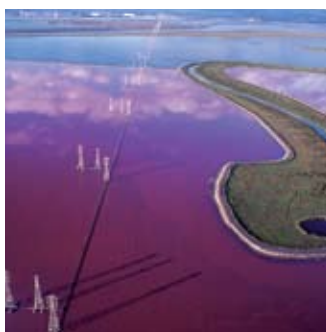


16



Coverage

Рост присутствия



Инвестиции в будущее

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-
ПРОЦЕССОВ ИЗ МОДНОГО
СЛОВСОЧЕТАНИЯ ВСЕ БОЛЬШЕ
ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ПОВСЕДНЕВНУЮ
РЕАЛЬНОСТЬ, С КОТОРОЙ РАНО
ИЛИ ПОЗДНО СТОЛКИВАЮТСЯ РУ-
КОВОДИТЕЛИ КОМПАНИЙ ЛЮБОГО
МАСШТАБА.

26

Финансовый инструмент

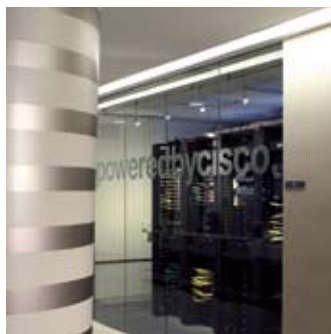
МИХАИЛ ГРУЗЕР:
«ШИРОКИЙ СПЕКТР ФИНАНСОВЫХ
ПРОДУКТОВ CISCO CAPITAL ОТ-
КРЫВАЕТ ДОСТУП К ТЕХНОЛОГИЯМ,
НЕОБХОДИМЫМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
И СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО
ПРЕИМУЩЕСТВА».

30



Replicable Business Models

Тиражируемые бизнес-модели



Надежная сеть для растущего банка

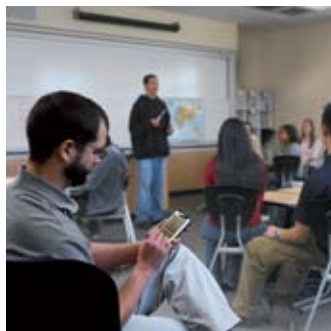
Для современного банка наличие эффективной и надежной информационной системы является воистину не роскошью, а средством передвижения, залогом дальнейшего роста в условиях жесткоконкурентного рынка.

34



Country Transformation

Преобразование инфраструктуры



Сетевые академии Cisco

За 10 лет сетевые академии Cisco добились впечатляющих успехов и продолжают идти от победы к победе.

40



На базе Cisco

В конце прошлого года было подписано соглашение, предусматривающее совместную деятельность в рамках проекта создания технопарка Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа на территории Тюмени.

44



Plug&Play

Готово к работе



Новый виток гонки безопасности

50

Система унифицированных коммуникаций Cisco

53

Колонка редактора

Уважаемые коллеги!

Коллеги, прежде всего потому, что в сегодняшнем мире многое зависит от ИТ-технологий и так или иначе каждый из нас с этим сталкивался.

Позвольте вас поздравить с выходом первого корпоративного журнала Cisco в России. Теперь раз в квартал на страницах CiscoMagazine (CM) мы будем рассказывать вам о том, что делает Cisco для того, чтобы вооружить российский бизнес современными ИТ-инструментами.

Ни для кого не секрет, что Cisco – мировой лидер в области построения сетей, однако не все готовы с ходу ответить на вопрос, чем именно занимается Cisco. Поэтому в первом номере мы даем краткую информацию о компании с фактами, которые покажутся интересными даже тем, кто прекрасно осведомлен о том, что такое Cisco.

В первом номере CM вы прочтете интервью Роберта Эйджи и Дениса Мальцева о стратегии Cisco в России, интервью с Мило Шакиром, недавно посетившим российское представительство компании. О том, как решить вопросы с лизингом оборудования, мы говорили с директором российского представительства Cisco Capital Михаилом Грузером.

К вашим услугам новости и обзор последних инициатив Cisco в продвижении продуктов. Здесь читайте об итогах года и достижениях компании в мире и России.

Содержание журнала разбито на три основных блока согласно главным направлениям стратегии компании в России – это рост присутствия – здесь мы публикуем истории успеха российских предприятий малого и среднего бизнеса с комментариями экспертов Cisco. Следующий раздел – разработка и внедрение тиражируемых бизнес-моделей – здесь читайте о решениях Cisco для банковской вертикали и экспертизу специалистов. И наконец – преобразование инфраструктуры. В этом разделе мы рассказываем о Сетевых академиях Cisco – беспрецедентной инициативе, которой в 2007 году исполняется 10 лет, и о создании первого российского технопарка в Тюмени.

Безусловно, Cisco – это не только коммуникация и маршрутизация. Для тех, кто в этом сомневается, – обзор продуктовой политики в разделе «Технологии» – в текущем номере мы подробно рассказываем о продуктовых решениях в рамках Системы унифицированных коммуникаций Cisco и о стратегии в области безопасности. На последней полосе приводится список наших региональных партнеров.

Хочется выразить огромную благодарность нашим авторам и всем тем, кто сделал возможным выход в свет первого номера.

Любые вопросы и пожелания ждем по адресу: ciscomagazine@cisco.ru

Приятного чтения!

С уважением, редакция

CM



Company Profile

Информация о Cisco





О компании

Cisco – мировой лидер в области сетевых технологий, меняющих способы человеческого общения, связи, сотрудничества. Сегодня сети стали важнейшим элементом бизнеса, образования, государственного управления и домашних коммуникаций. IP-решения Cisco можно с полным основанием назвать фундаментальной основой этих сетей.

Компания Cisco была основана в 1984 году небольшой группой ученых-компьютерщиков из Стэнфордского университета. С самого начала инженеры Cisco стали лидерами по разработке сетевых технологий, основанных на интернет-протоколе (IP). Сегодня без малого 57 тысяч сотрудников компании, рассредоточенных по всему миру, продолжают традиции новаторства и разрабатывают лучшие в отрасли продукты и решения в базовых для Cisco областях (коммутиация и маршрутизация), а также в сфере современных технологий, к которым относятся:

- IP-коммуникации
- Сетевая безопасность
- Беспроводные сети LAN
- Сети хранения (SAN)
- Домашние сети
- Видеосистемы
- Прикладные сетевые услуги

Cisco была инициатором многих исторических перемен в сфере технологий, и сегодня она продолжает эту традицию. Сейчас, когда отрасль высоких технологий вновь переживает период больших перемен, Cisco сохраняет лидерство в самых разных сегментах, таких, как маршрутизация, коммутация, унифицированные коммуникации, беспроводная связь и безопасность. Компания стала катализатором перехода всей отрасли на IP-технологии, и теперь, когда этот процесс стал необратимым, Cisco по-прежнему находится в самой гуще перемен, переживаемых мировой системой коммуникаций. Услуги и решения Cisco используются для создания компьютерных сетей, позволяющих частным лицам, компаниям и даже целым странам повысить производительность труда, улучшить качество предоставляемых услуг, укрепить конкурентоспособность.



Компания Cisco была образована в городе Сан-Франциско, США, где находится мост Golden Gate (Золотые ворота). Предыдущий логотип являлся графическим изображением этого моста. Он имел четко очерченные границы, которые исчезли в новой версии, что поддерживает стремление компании к разрушению всех границ, к большей открытости. Новый логотип Cisco полностью соответствует стратегии компании: «Добро пожаловать в сеть людей». Эта сеть соединяет не устройство с устройством, а человека с человеком при помощи унифицированных технологий.



Ресурсы Cisco – это самый обширный в отрасли портфель аппаратных средств, используемых для строительства информационных сетей и предоставления доступа к ним, плюс операционная система Cisco IOS (предназначена для поддержки сетевых услуг и приложений), опыт проектирования и развертывания сетей, а также система технической поддержки и профессиональных услуг по обслуживанию и оптимизации сетевой работы. Уникальность Cisco в том, что она способна – самостоятельно или вместе с партнерами – предоставить все перечисленные выше ресурсы.

СЕТЬ – ЭТО ПЛАТФОРМА

Превращение сети в платформу меняет всю технологическую цепочку и делает сеть местом сосредоточения новаторских усилий. По некоторым оценкам, к 2010 году к Интернету будет подключено 14 миллиардов устройств. Стремительный рост количества устройств будет и впредь стимулироваться появлением все новых услуг и задач, выполняемых в онлайн-режиме. К ним относятся телефонные вызовы, услуги персонализированного поиска, загрузка видео, сетевые игры и другие формы развлечений.

Сеть становится не просто инфраструктурой. Она превращается в безопасную платформу для доставки персонализированных услуг, настроенных на требования заказчика XXI века – оператора, внедряющего новые сервисы, большого или малого предприятия, повышающего производительность труда, или индивидуального пользователя, который ищет персонализированные развлечения и услуги, работающие в реальном времени. По мере того как интеллектуальная сеть превращается в платформу, пользователи получают возможность общаться с помощью любого устройства и любого канала связи по своему усмотрению.

Cisco ведет отрасль к «сетевцентрической» среде. Сочетая свои сильные стороны (IP) с интеллектуальными технологиями, компания создает мощную коммуникационную платформу, которая станет основой для конвергенции данных, голоса, видео и мобильных коммуникаций в единой безопасной интегрированной архитектуре.



ТРИ ПРИМЕРА, ПРИВОДИМЫХ НИЖЕ, ПОКАЗЫВАЮТ, КАКОЕ ВЛИЯНИЕ ПЕРЕХОД К СЕТЕЦЕНТРИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЕ ОКАЗЫВАЕТ НА ЦЕЛЫЕ ОТРАСЛИ:

1. IP-КОММУНИКАЦИИ И IP-ВИДЕО

Сети связи переживают огромные перемены, вызванные развитием Интернета и появлением новых сетевых технологий. Когда Интернет только нащупывал пути к предприятиям и индивидуальным пользователям, руководство Cisco уже понимало, что IP-технологии полностью преобразят голосовую связь и передачу видео. В 1998 году Cisco приобрела небольшую компанию, разработавшую технологию «голос поверх IP» (VoIP), и стала активно дорабатывать и продвигать эту технологию. Сегодня Cisco является глобальным лидером в области поставок оборудования для IP-коммуникаций. Компания поставила на мировой рынок более 11 млн IP-телефонов, и каждый квартал это число увеличивается на 1 млн. IP-телефонами Cisco пользуется более 70% компаний из списка 500 крупнейших компаний мира. Опираясь на свое лидерство, Cisco разрабатывает IP-технологии для видеосвязи, чтобы полностью преобразовать доставку видеоконтента в дома и обмен видеoinформацией в компаниях. Компания активно работает в этой новой для себя IP-области, видя на горизонте многообещающие системы IP-телевидения (IPTV) и активную передачу видео по Интернету.





2. СВЯЗЬ ДЛЯ СЛУЖБ ЭКСТРЕННОЙ ПОМОЩИ

События 9 сентября 2001 года, ураган «Катрина» и тому подобные бедствия показали, что федеральным, региональным и местным службам экстренной помощи нужны современные средства связи, способные эффективно работать в чрезвычайных ситуациях. Cisco разработала IP-решения для голосовой связи, полностью отвечающие современным требованиям совместимости и позволяющие спасателям связываться друг с другом с помощью устройств любого типа – систем радиосвязи push-to-talk, сотовых телефонов и фиксированных проводных телефонов. Сегодня эта технология, получившая название IPICS (IP Interoperability and Collaboration System – IP-система для взаимодействия и групповой работы), проходит полевые испытания в некоторых районах США. Это одна из первых систем в отрасли, которая была специально разработана для интеграции разнородных средств радиосвязи (push-to-talk) с широко распространенными сетями для голоса, видео и данных. К числу наиболее интересных характеристик технологии IPICS относится поддержка взаимодействия между существующими системами, что устраняет необходимость в полной замене установленного оборудования. Cisco IPICS доставляет «нужную информацию нужным людям в нужное время и в нужном формате».

3. ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Качественное здравоохранение – одна из важнейших национальных задач. Практически все соглашаются с тем, что существующая система здравоохранения устарела. Ее неэффективность и обилие врачебных ошибок вызывают постоянное беспокойство. Администрация США решила модернизировать эту систему с помощью электронного хранения и обмена данными, что несомненно повысит качество медицинских услуг и сократит затраты. Cisco и здесь занимает лидирующее положение. Во-первых, компания разработала технологии для передачи медицинской информации по сетям связи, во-вторых, помогла создать региональные и национальные медицинские сети для быстрого обмена критически важной информацией. Наконец Cisco применила свои разработки для своих же сотрудников и внедрила собственные медицинские технологии для охраны их здоровья. Компания всячески поощряет врачей, которые следят за здоровьем специалистов Cisco, к модернизации своих медицинских информационных систем.

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ

Сознавая, что новаторство во многом определяет успех бизнеса, руководство компании Cisco ежегодно расходует около 4 млрд долларов на НИОКР (в том числе 300 млн долларов – на исследования и разработки в области информационной безопасности), тратя на эти цели самую большую в IT-индустрии долю своих доходов. При этом Cisco действует сразу в нескольких направлениях, поощряя исследования внутри компании и укрепляя взаимовыгодные отношения с внешними исследовательскими центрами. Компания построила собственный технологический центр (Cisco Technology Center), который стал настоящим инкубатором новаторских идей. Здесь активно поощряется коммерческое развитие новых стратегических технологий и рынков. Вместе с отделом академических исследований и технологических инициатив Cisco ARTI (Academic Research and Technology Initiatives) центр стремится максимально эффективно использовать текущие академические исследования, расширять круг источников новых идей и поощрять новаторство.

Cisco ведет новаторскую работу по нескольким направлениям: разрабатывает новые технологии, дорабатывает уже созданные и способствует распространению новых технологий на рынке. Кроме того, новаторство включает быструю и гладкую интеграцию приобретенных компаний (с 1993 года Cisco приобрела более 120 компаний), внедрение новых бизнес-моделей, развитие партнерских отношений с другими компаниями и организациями.

LINKSYS ПРОКЛАДЫВАЕТ CISCO ДОРОГУ В ДОМА

В июне 2003 года, приобретя компанию Linksys, Cisco перенесла свой богатый опыт в области операторских и корпоративных сетевых технологий на быстро развивающийся потребительский домашний рынок. Широкий портфель продуктов Linksys для домашних сетей включает более 70 наименований, среди которых беспроводные маршрутизаторы и точки доступа для совместного использования широкополосных интернет-соединений, беспроводные сетевые адаптеры, беспроводные серверы печати и традиционные проводные продукты – Ethernet-маршрутизаторы, кабельные модемы, неуправляемые коммутаторы и концентраторы, серверы печати и системы хранения NAS, предназначенные для совместного использования цифровых фотографий, музыкальных и видеофайлов.

Богатый сетевой опыт Cisco в сочетании с простой и удобной функциональностью продуктов Linksys позволяет предоставить малым и средним предприятиям высококачественные сети, отлично работающие в среде малых и домашних офисов. Домашняя сеть помогает членам семьи лучше использовать широкополосные интернет-каналы и совместно использовать их с помощью проводных и беспроводных соединений.

СОЦИАЛЬНЫЕ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ CISCO

Корпоративная культура Cisco основана на принципах открытости коммуникаций и поощрения инициативы, доверия, принципиальности и социальной ответственности. Эти принципы не меняются со дня основания Cisco. В сфере благотворительности компания сосредоточила усилия на трех областях: удовлетворение базовых человеческих потребностей, доступ к образованию и корпоративная ответственность.



Scientific Atlanta – движение к мультимедийному будущему

В феврале 2006 года Cisco оформила приобретение ведущего глобального поставщика телевизионных приставок, комплексных сетей распределения видеоконтента и решений для интеграции видеосистем – компании Scientific Atlanta. Это приобретение позволило Cisco предложить своим заказчикам комплексное решение мирового класса для поддержки передачи данных, голоса, видео и мобильности в операторских и домашних сетях.

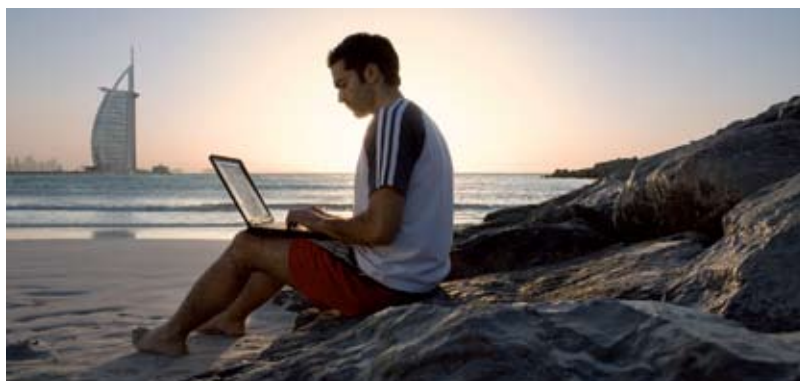
Приобретение технологий Scientific Atlanta сделало архитектуру Cisco IP NGN открытой платформой, позволяющей операторам дифференцировать свои услуги, выходить за рамки цифрового телевидения и видео и разрабатывать интегрированные медиа-услуги для «цифрового дома».



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА «ШКОЛА XXI ВЕКА»

После того как в 2005 году по побережью Мексиканского залива пронесся ураган «Катрина», Cisco выделила 40 млн долларов на реконструкцию и модернизацию школ этого региона в рамках инициативы «Школа XXI века». В октябре 2005 года началась модернизация школ в штате Миссисипи, а в марте 2006 года – в штате Луизиана. Кроме того, Cisco предоставила ряду своих сотрудников оплачиваемые творческие отпуска для работы в пострадавших районах и передачи своего опыта местным школам.

Сотрудничая с местными школами, государственными органами и неправительственными организациями, Cisco хочет использовать свои решения для строительства современных школ, обеспечивающих учителям и ученикам доступ к самым передовым технологиям. Развитие системы образования, в свою очередь, поможет развитию городов и поселков и налаживанию в них нормальной жизни.



Программа Сетевых академий Cisco

Чтобы облегчить доступ к образованию и профессиональному обучению в мировом масштабе, компания разработала программу Сетевых академий Cisco для фундаментальной подготовки специалистов по теории и практике проектирования, строительства и эксплуатации локальных и глобальных сетей с использованием общепризнанных стандартов. Соединение учебных программ с возможностями Интернета помогает студентам Сетевых академий Cisco приобретать знания и навыки, необходимые для устройства на работу по информационно-технологическим специальностям и продолжать инженерное и компьютерное обучение. В конечном итоге такие специалисты вносят большой вклад в развитие своей страны и экономики.

Сетевые академии Cisco работают с 1997 года. С тех пор программа вносит ощутимый вклад в решение проблемы нехватки специалистов по сетевым технологиям. Программа действует в 168 странах, включая Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Киргизию, Молдову, Россию, Узбекистан и Украину. К настоящему времени в 11-ти с лишним тысячах Сетевых академий Cisco прошли обучение 1,9 млн слушателей. В Сетевых академиях Cisco, работающих в странах СНГ, сейчас занимается более трех тысяч человек.



Более подробно о Сетевых академиях Cisco на странице



40



ИОРДАНСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА

Cisco принимает участие в реализации амбициозной программы электронного обучения, которая была совместно разработана Всемирным экономическим форумом, Хашимитским королевством Иордания и компанией Cisco в целях создания образцовой системы образования, которая служила бы примером для других стран и народов. В рамках Иорданской образовательной инициативы лидеры мировой информационно-технологической и телекоммуникационной отрасли встретились с руководителями Иордания и разработали проект модернизации национальной системы образования. В 2005 году за участие в реализации этой инициативы госдепартамент США присудил компании Cisco награду «За высокую корпоративную ответственность» (Corporate Excellence for Responsible Citizenship).

Кроме того, Cisco активно ищет возможности для совершенствования системы образования в Израиле за счет привлечения студентов к технологическим специальностям.

КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В 2005 году Cisco опубликовала свой первый «Отчет о корпоративной ответственности» (Corporate Citizenship Report). В отчете перечислены благотворительные программы компании и описаны их история, успехи, достижения, цели. Cisco предоставляет гранты и бесплатное оборудование некоммерческим организациям, развивающим системы образования и стимулирующим экономическое развитие в отдаленных регионах. Компания поощряет добровольное участие своих сотрудников в благотворительных программах. Высокая социальная ответственность Cisco была отмечена наградой Excellence in Corporate Philanthropy Award, присуждаемой Комитетом по поощрению корпоративной благотворительности.

КОНСУЛЬТАЦИИ И ПОДДЕРЖКА ЗАКАЗЧИКОВ

Помимо аппаратных средств и программного обеспечения, Cisco предоставляет клиентам широкий спектр услуг, в том числе заслужившие немало наград услуги технической поддержки и так называемые «передовые сервисы» (advanced services). Cisco продает свои продукты и услуги – напрямую и через сеть партнеров – крупным корпорациям, малым и средним предприятиям, операторам связи и индивидуальным пользователям.

Cisco имеет прочную репутацию первопроходца в области использования Интернета и своей внутренней сети для совершенствования бизнес-процессов. Подразделение Cisco под названием Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG) предлагает консультации на базе опыта Cisco и помогает организациям всего мира использовать собственные сети для достижения конкретных деловых целей. В 2005 финансовом году компания Cisco сэкономила 2,4 млрд долларов за счет использования Интернета и сетевых приложений для поддержки заказчиков, обслуживания собственных сотрудников, продажи продуктов, обучения кадров, управления финансами и производственными процессами. Каждый год Cisco внедряет новые и модернизирует существующие приложения, распространяя их по всей компании, и каждый год получает от этого существенную отдачу.

ПАРТНЕРЫ CISCO И СЕТЕВАЯ ЭВОЛЮЦИЯ

Сетевая технология быстро меняется, формируя новые требования со стороны компаний и организаций всех типов. В ответ на это Cisco создала лучшую в отрасли партнерскую программу, которая в 2006 году стала самой титулованной в IT-индустрии и помогает сотрудникам Cisco и ее партнерам совершенствовать знания и навыки, необходимые для успешного бизнеса. Сегодня партнеры Cisco – глобальная сила, в которую входит более 200 тысяч человек. Это 35 тысяч независимых реселлеров (VAR), системных интеграторов и сетевых консультантов, через которых Cisco получает более 90% своих доходов на рынке крупных корпораций и малого бизнеса.

Компания Cisco в фактах и цифрах

■ Всемирная штаб-квартира Cisco находится в Сан-Хосе (штат Калифорния). Компанию возглавляет Джон Чемберс (John Chambers), председатель совета директоров и главный исполнительный директор Cisco.

■ К декабрю 2006 году численность сотрудников Cisco превысила 47 тысяч человек.

■ После того как в 1990 году Cisco стала акционерным обществом открытого типа, ее ежегодные доходы выросли с 69 млн до 34,9 млрд долларов в 2007 финансовом году.

■ Cisco – один из самых дорогостоящих в мире (стоит 19,1 млрд долларов).

■ Cisco входит в число 12-ти лучших работодателей в США и признана лучшим работодателем среди крупных IT-компаний.

■ Офисная телефонная система Cisco стала самой популярной в мире. Недавно был продан 17-ти миллионный IP-телефон Cisco.

■ В СНГ Cisco работает с 1995 года. К настоящему времени офисы Cisco открыты в Алма-Ате, Баку, Киеве, Москве и Санкт-Петербурге. Сотрудники компании работают также в Астане, Екатеринбурге, Иркутске, Краснодаре, Минске, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Сургуте, Ташкенте и Хабаровске.

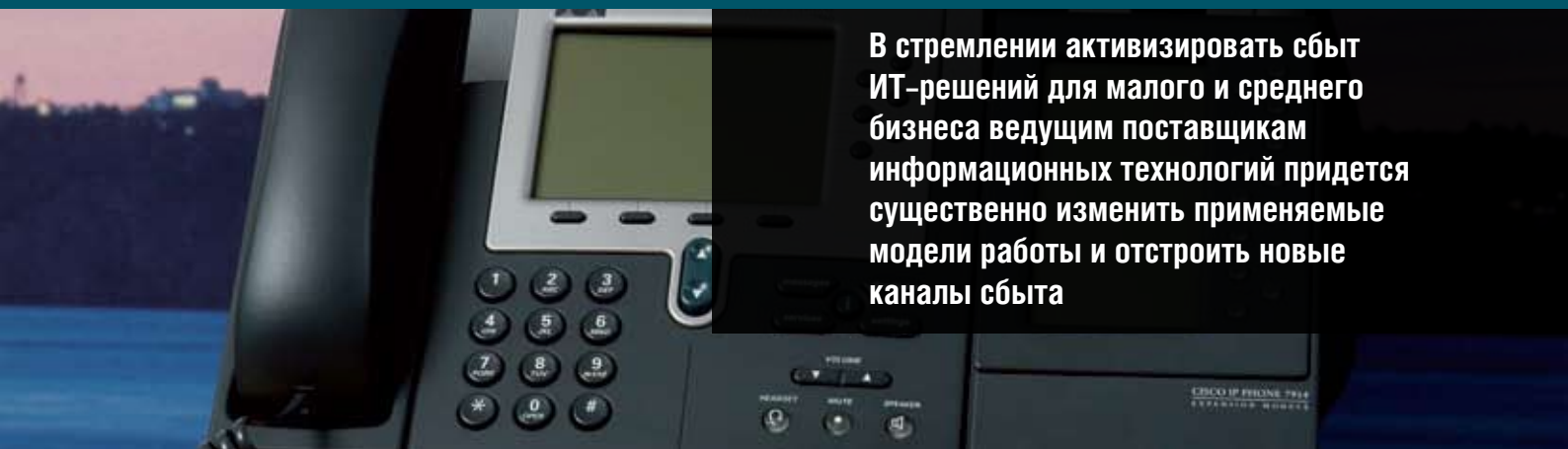
СМ



Базовые ценности

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ CISCO В СНГ РОБЕРТ ЭЙДЖИ УВЕРЕН:
«СОБСТВЕННИКИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УЖЕ НАУЧИ-
ЛИСЬ РАССМАТРИВАТЬ ВЛОЖЕНИЯ В ИТ КАК ИНВЕСТИЦИИ».

Денис Викторов, Денис Волков



В стремлении активизировать сбыт ИТ-решений для малого и среднего бизнеса ведущим поставщикам информационных технологий придется существенно изменить применяемые модели работы и отстроить новые каналы сбыта



Рассказать о том, как решается задача оптимизации сбытового канала, ориентированного на предприятия малого и среднего бизнеса, мы попросили вице-президента компании Cisco в странах СНГ Роберта ЭЙДЖИ и директора по маркетингу Cisco в странах СНГ Дениса МАЛЬЦЕВА, который недавно в придачу к этим обязанностям получил еще и назначение на должность руководителя партнерской программы Cisco в России.

— Часто приходится слышать: как таковой рынок малого и среднего бизнеса в стране есть, но уровень спроса на информационные технологии со стороны небольших предприятий пока крайне низок.

Роберт Эйджи. Ситуация явно меняется в лучшую сторону, причем это касается как заказчиков, так и наших партнеров. Руководители компаний-реселлеров понимают, что для динамичного развития их собственного бизнеса необходимо поднимать уровень своей квалификации, повышать качество оказываемых заказчикам услуг: времена, когда можно было ограничиться простой установкой оборудования, прошли. Налицо изменения и в реальном секторе экономики. Российские предприятия меняются и волей-неволей вынуждены решать проблемы повышения экономической эффективности. Понятно, что без автоматизации здесь не обойтись. Как следствие, нарастает спрос на нишевые, отраслевые ИТ-решения.

— И все-таки рынок этот очень непростой. Зачем вообще ведущим мировым ИТ-компаниям уровня Cisco малый бизнес?

Денис Мальцев. Я бы начал ответ на этот вопрос с анализа ситуации на мировом рынке информационных технологий. В течение нескольких последних лет глобальная индустрия ИТ переживала не лучшие времена. Это не стагнация в полном смысле слова, но явное замедление темпов роста очевидно, особенно на фоне многолетнего устойчивого подъема, который наблюдался прежде. Не буду вдаваться в причины насыщения и стабилизации спроса, сейчас не это главное. Важно то, какую стратегию избрали ведущие игроки рынка. Как известно, большинство из них — публичные компании, а их акционеры заинтересованы не только в стабильности бизнеса, но и в динамичном развитии. Именно поэтому около пяти лет назад малый и средний бизнес появился «на экранах радаров» ведущих ИТ-компаний в качестве одной из важнейших целей.

Оценки потенциальной емкости этого рыночного сегмента меняются от страны к стране, но в целом (а в США — со всей определенностью) эта многочисленная группа корпоративных потребителей ИТ выглядела весьма привлекательно. Это означало возможность обеспечить довольно агрессивный рост бизнеса. Притом было ясно, что активизация в сегменте SMB никоим образом не конфликтовала с регулярной работой ведущих поставщиков технологий на рынке крупного бизнеса, то есть, по сути, речь шла о расширении операционного поля, а не о смене приоритетов.

Так поступили многие компании. Так поступила и Cisco. Чем в этом смысле мы отличаемся от других производителей? Cisco сделала себе имя на экспертизе в области построения сетей и решениях для крупных компаний. Это две тождественные составляющие успеха. Не изменяя базовым ценностям, компания одной из первых взялась за расширение линейки продукции, что обеспечивало реальные шансы добиться поставленной цели — выйти в новые рыночные сегменты. Тем временем многие другие поставщики попытались освоить рынок малых и средних предприятий с прежним арсеналом, то есть предлагая фактически то же оборудование и те же решения, которые были адресованы крупному бизнесу.



С небольшими клиентами должны работать ИТ–компании сравнимого размера — такие же представители малого и среднего бизнеса.



Так или иначе, все это потребовало серьезных инвестиций, и здесь у нас было известное преимущество. Дело в том, что за последние 13 лет Cisco приобрела более 120 специализированных ИТ-компаний. Среди недавних сделок — поглощение Linksys, KiSS Technology и Scientific Atlanta, которые оперировали как раз на рынке SMB. Это позволило нам в сжатые сроки предложить целый набор решений, адресованных малым и средним предприятиям.

— Между тем, в России активные действия ведущих поставщиков ИТ на рынке малого и среднего бизнеса начались гораздо позже...

Денис Мальцев. Да, есть некоторое отставание во времени. Всерьез об этой группе клиентов в российских представительствах ведущих ИТ-компаний заговорили лишь года три назад. Почему? Отчасти потому, что авторитетные аналитические агентства, будучи сговорившись, представили отчеты, из которых следовало: сегмент малого и среднего бизнеса в нашей стране стал достаточно привлекательным, причем благодаря не только колоссальным темпам роста, но и совокупным объемам их бизнеса. Да, во многих отношениях это все еще только прогноз. Чтобы он сбылся, нужно прилагать определенные усилия, и вот тут-то и проявляется разница в оценках. Даже сегодня нередко приходится слышать,

что малый и средний бизнес — сегмент актуальный главным образом для развитых западных стран, а не для развивающегося российского рынка.

А кто-то считает, что крупным поставщикам ИТ нет никакого смысла иметь дело с малым бизнесом, разве что со средним. Причины таких сомнений понятны: работа с небольшими компаниями действительно отличается от взаимодействия с крупным бизнесом. Кроме того, если проанализировать список приоритетов собственников предприятий малого бизнеса, то легко сделать вывод о том, что компании такого масштаба до сих пор считают вложения в ИТ не инвестициями, а расходами, затратной частью бюджета. Значит, задача любой компании, которая стремится работать в этом сегменте, состоит не в том, чтобы продать конкретное ИТ-решение, а в том, чтобы подать ИТ как категорию, как ценность. В диалоге с представителями рынка SMB акцент нужно делать не столько на том, что у вас хорошее оборудование и качественные услуги, сколько на привлекательности инвестиций в ИТ, так как они обеспечивают рост конкурентоспособности, доходов, прозрачности, рентабельности, эффективности.

Не секрет, что владелец бизнеса редко интересуется конкретикой. Первым лицам любой компании (все едино — большой или малой) важны не названия и спецификации оборудования, а внятные ответы на вопросы о том, как эти инвестиции скажутся на развитии их предприятий. Именно это для нас сегодня основная задача. Мы стараемся показать, что между грамотным применением современных информационных технологий и успешным развитием бизнеса есть прямая связь — это, кстати, продемонстрировал совместный с «Бизнес-журналом» проект «Проверено бизнесом». Помимо того, мы пытаемся активизировать технологическую конкуренцию среди небольших компаний, что должно стимулировать спрос.

Если одна компания благодаря внедрению ИТ оказывается на корпус впереди конкурентов, то для всех других участников регионально-го или отраслевого рынка это может послужить стимулом к приобретению сходных решений.

— Однако вендорам, исторически работающим в сегменте крупного бизнеса, для этого нужно кардинальным образом перестроить каналы сбыта! Ведь, как минимум, крупные системные интеграторы пока совершенно не собираются распылять силы, обслуживая небольшие компании. Значит, нужно ориентировать на этот сегмент реселлеров поменьше, прежде всего региональных?

Денис Мальцев. Все верно, у Cisco выстроены каналы сбыта, ориентированные на крупные компании и предприятия государственного сектора, тогда как в сегменте SMB эту задачу только предстоит решить. Кто из наших партнеров может и должен работать с небольшими заказчиками? Ответ очевиден — компании сравнимого размера,





то есть ИТ-компании, представляющие малый и средний бизнес. Впрочем, само по себе наличие такого понимания не означает, что решить задачу просто. Как минимум, в сегменте крупного бизнеса мы взаимодействуем и с небольшим количеством крупных партнеров, обслуживающих порой целые рыночные вертикали за счет собственной экспертизы и значительных финансовых ресурсов. А работа в сегменте SMB предполагает организацию работы с множеством небольших системных интеграторов. Вот такую сеть мы и создаем.

— Хорошо, представим себе фигуру небольшого регионального интегратора и такого же регионального заказчика. Нет никаких сомнений, что партнер сможет грамотно реализовать техническую часть. Но сумеет ли он предоставить консалтинг и экспертизу на уровне бизнес-процессов?

Денис Мальцев. Мне кажется, сегодня в этом сегменте важнее базовые ценности. Для многих малых и средних компаний даже такие простые решения, как закупка ПК и объединение их в сеть, установка бухгалтерского или логистического программного обеспечения, — уже чуть ли не технологический прорыв. Подключение к Интернету, построение веб-сайтов — все это положительным образом сказывается и на имидже компаний, и на их узнаваемости, и на привлечении клиентов. Это касается и телефонии. Возьмем для примера туристическую фирму: благодаря применению IP-телефонии у нее появляется возможность экономить на расходах, связанных с коммуникацией, оптимизировать работу с клиентами, организовать диспетчерский call-центр... Еще недавно такие решения были доступны лишь крупным компаниям, а сегодня их могут позволить себе даже небольшие предприятия.

— Проще говоря, внедрение базовых ИТ само по себе оптимизирует бизнес, без сложного реинжиниринга и консалтинга?

Денис Мальцев. Конечно! В ходе одной из наших корпоративных конференций основатель компании IDEO Томас Келли (Thomas Kelley) рассказал о занятном случае, свидетелем которого он стал. Одному из сотрудников постоянно требовалось устраивать «телеконференции», связывая двух одновременно звонивших ему людей.

Для этого он валетом укладывал рядом телефонные трубки двух аппаратов, чтобы его абоненты могли разговаривать еще и друг с другом. Современные средства IP-телефонии позволяют не просто избавиться от подобных анахронизмов, но и вообще ликвидировать в штатном расписании должность людей, «соединяющих трубки», переводя их на другую работу, где они принесут больше пользы.

Роберт Эйджи. Автоматизация любого предприятия — уравнение с несколькими неизвестными, и многое зависит от конкретного случая. За долгие годы работы на рынке ИТ у меня сложилась своеобразная классификация заказчиков. Первая категория — фирмы, владельцы которых хорошо понимают, чего хотят и к чему стремятся. Они превосходно разбираются в современных технологиях, а главное — готовы и хотят использовать в своих компаниях самые современные решения. В этом смысле для меня весьма показателен пример «Евросети» — компании, где между ИТ-директором и президентом налажена устойчивая обратная связь. В результате ИТ-отдел «Евросети» не просто выполняет «закупочную» функцию, а глубоко интегрирован в бизнес-процессы. Это, как вы понимаете, идеальный заказчик.

Вторая категория — первые лица компании, не слишком хорошо разбираются в технологиях, но понимают, что «все должно быть на высшем уровне». Такие руководители не хотят знать, «из чего это сделано». Они хотят видеть, «что это дает», поскольку стремятся увеличить эффективность своего бизнеса и уверены: этого можно добиться благодаря использованию ИТ.



В Cisco уверены, что скоро очные встречи и переговоры уйдут в прошлое: грядущая революция на рынке ИТ будет связана с массовым распространением видеоконференций.

Самые трудные заказчики — предприятия, где отсутствуют ИТ-отделы, а собственники все еще далеки от проблем автоматизации



Ну и наконец третья категория. Эта группа во многом похожа на предыдущую, с одним лишь отличием: руководство таких компаний стремится увеличить эффективность бизнеса, но не знает, что это можно сделать средствами ИТ. Вот тут-то поставщикам и нужно пробиваться на уровень владельцев или топ-менеджеров и объяснять, объяснять, объяснять...

— Готовы ли реселлеры к особенностям работы в сегменте малого и среднего бизнеса?

Денис Мальцев. Само по себе количество действующих на рынке реселлеров в России огромно: в базах данных крупных дистрибьюторов, с которыми мы сотрудничаем, значится до четырех тысяч компаний. Но для того, чтобы реселлеры научились не просто «продавать коробки», их нужно обучать. Впрочем, для Cisco это привычная задача. Первый раунд тренингов для реселлеров, работающих на рынке SMB, уже закончился. Сейчас мы собираем статистику, чтобы понять, как действовать дальше.

Очевидно, что самый сложный случай для наших партнеров — предприятия, где отсутствуют собственные ИТ-отделы, а владельцы далеки от проблем автоматизации. Технический ИТ-персонал не понимает, как оптимизировать бизнес-процессы, а руководители бизнеса слабо осведомлены о возможностях информационных технологий. Но и с такими предприятиями реселлеры, думаю, найдут общий язык. Главное — вести диалог в терминах бизнеса.

— Десять лет назад мы были свидетелями настоящей революции в мире ИТ. Интернет, беспроводные решения, мобильные устройства, растущие скорости передачи данных... А что сегодня? Нет ли ощущения, что технологическая революция сменилась... ползучей эволюцией?

Роберт Эйджи. Думаю, одна из мини-революций, и она уже на пороге — это корпоративные решения, связанные с трансляцией по цифровым каналам видеосигнала. По крайней мере, мы ощущаем растущий спрос на такие сервисы. Пробки в мегаполисах не становятся меньше, и это проблема не одной только Москвы. Автомобильная поездка по крупному городу порой может занять полдня. А что говорить о перемещениях между странами? Во всем мире бизнес несет все возрастающие издержки на организацию общения. Советы директоров, переговоры, встречи с партнерами и клиентами — все это пока требует физического присутствия и физического же перемещения. Между тем, уже сегодня имеющиеся технологии способны обеспечить уверенный обмен видеоданными между любыми двумя точками. Осенью прошлого года Cisco представила новую технологию двусторонней видеосвязи — TelePresence, которая создает предельно реалистичную виртуальную переговорную комнату с высоким разрешением, изображениями людей в полный рост, объемным звуком и средствами групповой работы, обеспечивающую благодаря телеконференциям «эффект присутствия». С помощью этой технологии удаленные пере-

говоры через сеть на любом расстоянии приближаются по своей эффективности к личной встрече с глазу на глаз. Думаю, в России у таких решений отличное будущее.

Другая мини-революция — удаленная работа, телекомьютинг. В Cisco такая практика распространена уже давно, и в США 90 процентов наших сотрудников используют удаленный доступ к корпоративной сети для выполнения служебных обязанностей без посещения офиса. По этому показателю с Cisco не может соперничать ни одна другая американская компания. Тем не менее, все большее число компаний стремится таким образом снижать издержки и создавать своим работникам максимально удобные условия труда. Еще один прорыв нам обещает рынок мобильной связи. Одно из самых интересных направлений — конвергенция мобильных и финансовых сервисов: в США и Европе мобильный телефон скоро превратится еще и в средство для внесения платежей. Впрочем, главные изменения — та самая «революция» — должны произойти не в технологиях (они и без того достаточно развиты), а в головах. Уже сегодня во всем мире люди перестают воспринимать ИТ как «расходную часть». Так вот, чем шире будет распространено понимание, что вложения в информационные технологии — это инвестиции, а не «затраты», тем больше будет отдача от их внедрения и использования во всем мире, в том числе и в России.

СМ



Внимание к мелочам

МИЛО ШАКИР:

«ПРЕИМУЩЕСТВО CISCO В ТОМ, ЧТО ОНА ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕНА НА МЕСТАХ, В РЕГИОНАХ — В РОССИИ У НЕЕ БОЛЕЕ 700 ПАРТНЕРОВ, ИЗ НИХ 300 РАБОТАЮТ В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА».





Весной 2007 года Cisco совместно с федеральным «Бизнес-журналом» и рядом региональных изданий запустила в России обновленную, намного более масштабную по своему размаху программу «Проверено бизнесом», которая впервые была с успехом реализована год назад. В рамках этого проекта на страницах «Бизнес-журнала» и 9 региональных изданий, ориентированных на руководителей предприятий SMB, публикуются наиболее яркие примеры внедрений информационных технологий в российских компаниях. Материалы регулярно распространяются в Барнауле, Владивостоке, Волгограде, Воронеже, Екатеринбурге, Иркутске, Казани, Краснодаре, Красноярске, Нижнем Новгороде, Новокузнецке, Новосибирске, Омске, Оренбурге, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Саратове, Томске, Тюмени, Уфе, Хабаровске и Челябинске.

Компания Cisco уже на протяжении нескольких лет реализует различные программы, содействующие внедрению новейших информационных и коммуникационных технологий в сегменте малого и среднего бизнеса стран СНГ. Эта деятельность компании включает в себя несколько идеологически связанных между собой проектов.

Cisco также ведет активную деятельность по работе с партнерами, работающими в сегменте SMB. В апреле 2007 года компания объявила о новой сертификации и впервые ввела специализацию по сегментам рынка (SMB Specialization). Эти изменения реализованы в целях обеспечения роста партнеров, дифференциации их бизнеса, усиления их позиций на рынке SMB и повышения уровня удовлетворенности заказчиков.

В июле в Москве, в банкетном зале «Петровский» гостиницы «Мариотт Роял Аврора», прошла встреча с вице-президентом Cisco Мило Шакиром (Milo Schacher), который возглавляет деятельность компании в области продвижения продуктов и технологий на рыночном сегменте малого и среднего бизнеса в EMEA. Основной темой встречи с прессой стало обсуждение деятельности и планов Cisco в сегменте малого и среднего бизнеса России.

Во время ужина господин Шакир рассказал о некоторых планах компании по продвижению своих продуктов в России, была обрисована обстановка, складывающаяся на развивающихся рынках. В отличие от конкурентов, Cisco определяет свои рынки главным образом не по территориальному признаку, а по степени их развития. В категорию «развивающиеся рынки» включены 130 государств, среди которых страны Африки, Южной и Центральной Америки, Ближний Восток и другие. Россия занимает в этом сегменте первое место. Именно это объясняет большой интерес компании к нашей стране.



В конце апреля прошлого года в России был открыт Cisco SMB Profi Club («Клуб Cisco для профессионалов, работающих на рынке малого и среднего бизнеса»). Эта инициатива предусматривает обучение и дополнительное стимулирование менеджеров по продаже оборудования Cisco во всех компаниях-партнерах, имеющих действующий статус SMB Select Partner. Об условиях участия в программе Cisco SMB Profi Club читайте на сайте <http://www.ciscoclub.ru>

Компания «КРОК» (www.croc.ru) — российский лидер в области создания ИТ-инфраструктур, №1 на российском рынке ИТ-услуг (по отчетам IDC 2002, 2003, 2004, 2005, 2006). По данным агентства «РосБизнесКонсалтинг» и журнала «Эксперт», «КРОК» входит в десятку крупнейших ИТ-компаний страны. «КРОК» специализируется на создании корпоративных информационных систем, построении систем обработки и хранения данных, телекоммуникационных систем и корпоративных систем телефонии, автоматизированных инженерных систем, внедрении бизнес-приложений, комплексной технической поддержке информационных систем.



Компания Cisco продолжает наращивать деятельность по поддержке отечественного малого и среднего бизнеса. Эти усилия выражаются в развитии регионального ИТ-рынка. По словам господина Шакира, преимущество Cisco в том, что она широко представлена на местах, в регионах — в России у нее более 700 партнёров, из них 300 работают в сегменте малого и среднего бизнеса.

На мероприятии был анонсирован новый проект в сегменте малого и среднего бизнеса. С десятого сентября в крупнейших региональных центрах (в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге) Cisco совместно с золотым партнером — компанией «КРОК» запускает программу «Тест-драйв IP-телефонии и офисных технологий».

В рамках упомянутой инициативы в течение трех месяцев компании из городов-участников проекта смогут по предварительной записи ознакомиться с возможностями современной телефонии на базе готового решения Cisco Unified Communications. Для этого Cisco и «КРОК» открывают специальные демо-центры на базе региональных компаний «КРОК Урал», «КРОК Поволжье», «КРОК Сибирь» и «КРОК Северо-Запад». Стенды будут оснащены всем необходимым для проведения индивидуального тест-драйва, во время которого сертифицированные Cisco сетевые специалисты продемонстрируют IP-решения компании и расскажут о возможностях их применения в различных сферах бизнеса. Сегодня инфраструктура имеет большое значение для малого и среднего бизнеса, а применение современных технологий является жизненно необходимым для успешного существования организации или предприятия в условиях рыночной экономики. При планировании тест-драйва маркетинговая служба, прежде всего, ориентировалась на перспективные и развивающиеся предприятия.

Пользуясь удобным случаем, мы побеседовали с г-ном Шакиром. Вице-президент Cisco любезно ответил на наши вопросы.

— Что все-таки изменилось на глобальном рынке ИТ за последние пять лет, если ведущие ИТ-вендоры уровня Cisco стали проявлять столь серьезное внимание к сегменту малого и среднего бизнеса?

— В глобальном смысле, применительно к технологиям, изменения заключаются в том, что целый ряд технологий претерпел конвергенцию, объединившись на одной платформе. Протокол IP стал стандартным. Сеть все больше и больше становится платформой. Это первая главная тенденция, которую вы можете видеть среди поставщиков услуг и среди корпоративных заказчиков. Вторая важная тенденция, которую

мы наблюдаем в последнее время, — это виртуализация ресурсов. У вас имеются сервисы телефонной связи, хранения данных и обеспечения безопасности, куда бы вы ни посмотрели, везде вы можете получить тот или иной вид сервиса. Таким образом, мы видим две тенденции — конвергенция и виртуализация, которые стоят за повышением доступности технологий для предприятий малого и среднего бизнеса, которые могут сегодня использовать технические решения к собственной выгоде. Конкретным примером могут послужить call-центры. Еще 5 лет назад наличие call-центра у компании, насчитывающей 20-25 человек, было невозможно по причине исключительной дороговизны. Сегодня — это лишь дополнительная функция к IP-телефону, и даже небольшие компании могут себе это позволить.

— Приходилось слышать еще одну точку зрения, что внимание ведущих ИТ-вендоров к сегменту SMB продиктовано сокращением темпов роста бизнеса в целом. Поэтому поставщикам пришлось добавлять к традиционным крупным клиентам еще и небольшие компании. Так ли это?

— Естественно, один из наших основных принципов — это рентабельность. Полагаю, что это основополагающий принцип для любого предприятия. Компания Cisco никогда не была компанией, которая продавала свою продукцию, опираясь исключительно на ценовой фактор. Наша бизнес-модель зиждется на новаторстве. Поэтому мы всегда ориентированы на тех заказчиков, которые рассматривают технические решения как основу своей деятельности. Это именно то, что мы делаем на рын-





ке малых и средних предприятий. Естественно, мы рассматриваем определенные вертикальные рынки, в первую очередь те, для которых технологии являются критически важным фактором. Это промышленное производство, финансовая отрасль, розничная торговля. В России — это энергетический и нефтегазовый секторы. Таким образом, мы видим рынок, и сосредоточение на этих секторах позволяет нам добиваться рентабельности.

В России при работе с малым и средним бизнесом представителям ИТ-индустрии приходится апеллировать к собственникам и руководителям, возможно, в большей степени, чем к ИТ-специалистам, потому что на многих небольших предприятиях ИТ-службы достаточно скромны. При этом в крупных компаниях есть CIO, что упрощает диалог. Как следует правильно действовать на рынке малых и средних предприятий, как найти путь к сердцу собственника?

Мне представляется, что деятельность небольших компаний — это, в первую очередь, деятельность локального характера. Поэтому второе действующее лицо, такого же локального характера, стоящее рядом с небольшой компанией, — это реселлер. В каких-то случаях можно иметь дело с местным поставщиком услуг или оператором. Это наш основной принцип выхода на рынок. Во многих случаях у небольших компаний отсутствуют знания и компетенция. Обычно они используют реселлеров в качестве своего технического советника, в качестве своего рода CIO. Более того, часто у такого дистрибьютора имеются свои персональные связи среди местных предприятий. Поэтому мы рассредоточиваем свое внимание именно на таких местных дистрибьюторах.

– Какова сегодня ситуация с разработкой специализированных решений для сегмента SMB в сфере компьютерного оборудования и программного обеспечения? Не возникает ли ситуация, что коммуникационная платформа построена, а других соответствующих решений для малого и среднего бизнеса нет или недостаточно?

– Мне представляется, что наличествует уже достаточно большое количество интегрируемых решений. Самые большие возможности интеграции существуют с продукцией Microsoft. Есть прикладные специализированные решения для вертикальных рынков. Заказчикам требуются не отдельно взятые продукты, а комплексные законченные решения. Мы наблюдаем образование неких организаций по принципу компетенции, у них есть какие-то свои опорные решения, но они объединяются с владельцами других решений, для того чтобы комплексно решать стоящие перед ними задачи. Это еще один пример виртуализации, он особо проявляет себя в таких технологиях, как Web 2.0, на базе которых формируются сообщества и совместно использующие ресурсы. Это особенно актуально для небольших бизнесов, где у отдельно взятых компаний отсутствуют возможности для того, чтобы получить все, что им необходимо.

– Для Cisco сейчас очень важный момент — построение нового канала, ориентированного на малый и средний бизнес. В этом процессе, естественно, принимают участие все развивающиеся рынки. Есть ли страна-чемпион, где построение канала идет с наилучшими результатами?

– Интересный вопрос. Все зависит от системы распространения продукции, от той системы, на которую вы опираетесь. Можно взять в качестве примера Бразилию. Там есть один крупнейший дистрибьютор, с очень давними отношениями с местными реселлерами. Конечно,



Офисная телефонная система Cisco стала самой популярной на нашей планете. Этой системой ныне пользуется около 40 тысяч различных предприятий, а такие организации, как Bank of America, Boeing, Ford и IBM, установили по 100 тысяч IP-телефонов Cisco каждая. Ежедневно во всем мире на IP-телефоны Cisco заменяют 17 тысяч стандартных телефонных аппаратов, и недавно крупнейший производитель авиалайнеров — компания «Аэробус», завершив установку системы унифицированных коммуникаций Cisco, не только повысила производительность труда и упростила связь для 45 тысяч своих сотрудников, но и стала обладателем 12-миллионного IP-телефона, выпущенного компанией Cisco.



если бы каждый раз удавалось найти такого вот крупного партнера, способного охватить весь рынок, это, безусловно, ускорило бы создание такого канала.

Видится два возможных пути продвижения продуктов для сегмента SMB. Первый, когда центром распространения технологий становится крупный партнер в регионе, который наращивает конвейерную практику поставки и инсталляции таких решений. Второй вариант основан на активном привлечении небольших компаний, обучении, выдачи им сертификатов и начале их работы на рынке. Какой вариант будет преобладать в российских регионах? Сложно сказать. Возможно, пойдет речь о сочетании этих двух подходов. Ведь есть и другие факторы, которые играют роль в формировании и развитии сегмента SMB. Первый — это роль государства. Другой — это пресса. Ну и наконец классическое обучение, такие инициативы, как Сетевая академия Cisco и другие. Россия огромная страна, охватывающая 10 часовых поясов, и не думаю, что здесь можно было бы опираться на какой-то один рецепт. Я скорее считаю, что потребуется некая комбинация подходов.

– Крупная компания-интегратор всегда способна обеспечить крупному заказчику соответствующий консалтинг. Вероятно, в случае малого и среднего бизнеса что-то похожее на консалтинг тоже необходимо. Если мы говорим о небольшом интеграторе, который поставяет решения такой же небольшой компании, способен ли он оказывать такие услуги?

– Некоторые из них способны, некоторые нет. Давайте поговорим о тех, которые пока не способны. Обычно нам приходится иметь дело с компаниями, в чьем штате есть соответствующие технические специалисты, которые могут такие услуги предоставлять. Как мы обычно поступаем, когда заказчику нужна услуга консультирования. Мы вносим свой вклад в становление и развитие реселлера, для этого и существует система специализаций. Это необходимо, чтобы знания были доступны. Мне кажется, что это именно то направление деятельности, которое необходимо в России. Как мы видим на примере западноевропейских компаний, сегодня для них доля услуг в их норме прибыли больше, чем собственно маржа от продажи самого оборудования. Но заказчик платит за конечный результат, за ту выгоду, которую он получает в результате реализации того или иного проекта. Это как раз и есть то обстоятельство, которое российские дилеры должны принять во внимание, и предусмотреть в своем развитии.

– Долгое время критиковалась прежняя модель, когда малому бизнесу предлагались сокращенные версии решений, изначально предназначенных для крупного бизнеса. Cisco уже выпустила множество продуктов, разработанных специально для сегмента SMB. Каковы основные принципы, которые закладывались при проектировании этих решений?

– Когда ты лидируешь в области инновационных разработок для корпоративных заказчиков и сервис-провайдеров, у тебя есть преимущество, так как эти же самые наработки можно использовать применительно к малым и средним компаниям. Взять, к примеру, космический корабль. Технологии, которые изначально создавались для космоса, сегодня можно с легкостью найти у себя на кухне. Если взять нашу новейшую разработку Smart Business Communications, она сочетает все наши технические достижения в области речи, видео, безопасности, маршрутизации и коммутации. Но они использованы нами в сочетании и оснащены простейшим интерфейсом. В этой разработке все внимание было сосредоточено на нуждах и потребностях малого и среднего бизнеса.

СМ



Эффект присутствия

На выставке CeBIT 2007 Cisco и T-Systems (подразделение Deutsche Telekom) показали первое в отрасли безопасное многоточечное виртуальное совещание с использованием технологии TelePresence.

Cisco TelePresence — единственное в отрасли решение для виртуальных конференций с разрешением 1080p, полномасштабными изображениями в полный рост, пространственным звуком и системами plug-and-play для групповой работы. Сократив до минимума требования к обучению персонала, Cisco сделала решение TelePresence таким же простым, как обычный телефон, и таким же удобным, как обычный офисный календарь.

К настоящему моменту был разработан ряд новых технологий, расширяющих возможности решения Cisco TelePresence. Теперь это решение может поддерживать виртуальные встречи одновременно в нескольких точках и проводить их за пределами корпоративной сетевой зоны, защищенной межсетевым экраном. Кроме того, Cisco предложила несколько новых решений, создающих более удобную среду для групповой работы. Среди них — новаторские инструментальные средства, упрощающие обмен документами, объектами и изображениями между участниками виртуальной встречи с использованием технологии Cisco TelePresence, а также «виртуальный представитель компании» для связи с заказчиками.

Важным этапом развития технологии Cisco TelePresence стала одновременная поддержка множества точек в рамках единой виртуальной встречи. Новый многоточечный коммутатор Cisco TelePresence Multipoint Switch, поддерживающий до 36 отдельных физических точек, позволяет одним нажатием кнопки подключать к конференции новых участников, независимо от их месторасположения. По желанию пользователя каждый выступающий участник может показываться либо на общем, либо на отдельном экране.

Теперь функции TelePresence выведены за пределы зоны, защищенной корпоративным межсетевым экраном, что позволяет организациям устраивать межкорпоративные совещания B2B в защищенном режиме. Для этого используется новая технология Cisco Secure Business to Business TelePresence. Теперь конференции с «телеприсутствием» — именно так переводится термин TelePresence — можно организовать не только внутри компании (между группами продаж, руководителями и т.д.), но и за ее пределами — с заказчиками и партнерами. Внешние конференции организуются так же легко, как и внутренние, что позволяет ускорить принятие решений и значительно сократить командировочные расходы.

Технология позволяет демонстрировать в виртуальной среде новые продукты и делать презентации, что делает групповую работу более эффективной. Новые функции Cisco Auto-Collaborate позволяют участникам виртуальной конференции легко обмениваться файлами, физическими документами и объектами с помощью камеры высокого разрешения или обычного мобильного компьютера. Эта уникальная новаторская функция Cisco позволяет автоматически демонстрировать изображения самых новейших устройств и прототипов во всех залах, где расположены участники встречи. Демонстрация не требует от человека никаких усилий и происходит в режиме plug-and-play.

Cisco распространяет технологию TelePresence на контактные центры. Для этого было разработано решение под названием «виртуальный специалист по обслуживанию заказчиков» (Cisco TelePresence Virtual Agent), сочетающее в себе продукты Cisco TelePresence 1000

(с одним экраном) и Cisco Unified Contact Center Express. Это решение помогает экономить ценные кадры, демонстрируя заказчику их виртуальные изображения в реальном времени, что повышает эффективность и продуктивность контактов. Ценный специалист может взаимодействовать с заказчиками по требованию с помощью «виртуального присутствия» в разных отделениях компании, не покидая при этом своего рабочего места.

Cisco объявила также о поддержке решений третьих сторон для видеоконференций, основанных на стандарте H.323. Это поможет заказчикам защитить инвестиции и воспользоваться всеми преимуществами технологии Cisco TelePresence.

Авторизованные партнеры Cisco TelePresence ATP (Authorized Technology Provider) получают подготовку и сертификацию для проектирования, установки и поддержки решений Cisco TelePresence Meeting Solution.

Решение Cisco TelePresence Meeting надежно работает в сертифицированных Cisco сетях TelePresence с архитектурой Cisco IP NGN и новаторскими системами Cisco Carrier Routing System и Cisco XR 12000, которые обеспечивают высокую масштабируемость и безопасность. Сертифицированные Cisco поставщики решений Cisco TelePresence гарантируют заказчику полную иллюзию личного присутствия во время глобальных виртуальных встреч. Целый ряд ведущих мировых операторов, включая AT&T, BT, Deutsche Telekom, NTT и Verizon Business, начали испытания технологии Cisco TelePresence и объявили о планах включения услуг Cisco TelePresence в свои сервисные портфели.

Cisco



В 2007 финансовом году (завершился 28 июля текущего года) объем продаж Cisco увеличился на 23%, составив 34,9 млрд долларов США. При этом чистая прибыль компании, рассчитанная по общепринятым правилам бухгалтерского учета GAAP, возросла более чем на 30%, до уровня в 7,3 млрд долларов или 1,17 доллар на акцию.

Рекордным для Cisco выдался и последний квартал завершившегося финансового года, принесший компании доход в 9,4 млрд долларов США при чистой прибыли в 1,9 млрд долларов. «Это стало возможным благодаря блестящей работе всех подразделений нашей компании, — подчеркнул председатель совета директоров, главный исполнительный директор Cisco Джон Чемберс. — В результате мы продемонстрировали способность умело использовать происходящие перемены на рынке. Вступая в следующий финансовый год, мы исходим из того, что грядет новая эра в развитии сетевых технологий, которую мы определяем как второй этап в развитии Интернета. По нашему мнению, этот этап будет характеризоваться усилением тенденций к кооперации и внедрением технологий Web 2.0, что, в свою очередь, будет оказывать все большее влияние на развитие бизнеса. Кооперация уже привела к существенным изменениям в методах ведения нашего бизнеса практически во всех областях. Мы уверены, что эта новая модель ведения бизнеса позволит Cisco использовать рыночные возможности эффективнее, чем когда бы то ни было в истории нашей компании».

По словам главного финансового директора Cisco Денниса Пауэлла (Dennis Powell), стратегия Cisco приносит желаемые результаты. «Из года в год мы выполняем и перевыполняем плановые задания. Это позволило Cisco в течение последних четырех лет повышать прибыльность акций компании в среднем на 22 процента в год», — отмечает Пауэлл.

Еще динамичнее в 2007 финансовом году бизнес Cisco развивался в России и других странах СНГ: в нашем регионе объем продаж компании увеличился на 40 процентов. К офисам в Киеве, Минске, Алматы, Ташкенте и Баку добавились представительства компании в Армении, Грузии, Таджикистане и Киргизии, соответственно на 96 человек выросло количество сотрудников Cisco.

Благодаря целенаправленной работе по информированию о деятельности компании в России и странах СНГ, за два года Cisco переместилась с 64-го на 8-е место в рейтинге наиболее часто упоминаемых ИТ-брендов. Количество публикаций о компании растет с каждым месяцем. В настоящий момент оно достигает 80-ти в день, а география цитируемости достаточно широка. В течение года компания провела более 500 мероприятий различного уровня в 24 городах, среди которых ставшие традиционными Cisco EXPO в Москве и Киеве (сово-

купное количество участников — 3200 человек).

За год количество партнеров компании в регионах выросло с 546 до 920. Динамика развития партнерской сети с показателем в 68% является лучшей среди аналогичных регионов по всему миру. Рост продаж компании составил 104% к плану, главной составляющей продаж стали инновационные технологии — система унифицированных коммуникаций, IP-телефония и решения по безопасности.

Серьезность намерений Cisco и интерес к региону подтверждает несколько бизнес-проектов 2007 года — крупнейшая сделка по модернизации сети Казахтелекома, создание мультисервисного канала передачи данных по технологии DWDM для национального оператора связи Kyivstar, Украина, инвестиции в российскую компанию OZON.ru, лидера рынка электронной коммерции, продающего в более чем 60 странах мира через Интернет.

Все это стало возможным благодаря профессиональной команде и тщательно выверенной стратегии компании в России и СНГ. Это последовательный переход от роста присутствия компании в регионе в краткосрочной перспективе, к разработке и внедрению тиражируемых бизнес-моделей. Долгосрочная цель — преобразование инфраструктуры региона. Рынок технологий России и стран СНГ динамично развивается, и Cisco принимает в этом самое активное участие.

О планах Cisco и текущих проектах читайте на сайте компании и на страницах журнала CiscoMagazine.

Рост на 9 процентов



За прошедший год ценность торговой марки Cisco выросла на 9 процентов, достигнув уровня в 19,1 млрд долларов США. В результате торговая марка Cisco седьмой год подряд вошла в первую двадцатку самых ценных мировых брендов по версии журнала «Бизнесуик».

Ежегодный обзор торговых марок, опубликованный журналом «Бизнесуик» 26 июля 2007 года, был составлен в сотрудничестве с глобальной консалтинговой компанией Interbrand Corporation, которая рассчитывает ценность корпоративных брендов на основе открытой информации, публикуемых прогнозов прибыльности и таких показателей, как рыночное лидерство.

Ценность торговой марки Cisco строится не только на рекламе и усилиях по ее продвижению, но и во многом зависит от высокой репутации, которая зарабатывается многолетней кропотливой работой с заказчиками. Бренд Cisco высоко котируется даже среди компаний, занимающихся продажей товаров широкого потребления. Такие инициативы Cisco, как строительство сети, объединяющей людей, и разработка таких продуктов и технологий, как унифицированные коммуникации и Cisco TelePresence, наглядно демонстрируют, что наша компания настойчиво работает над совершенствованием связи между людьми.

Если раньше торговая марка Cisco была ориентирована на технических специалистов и крупные корпорации, то сегодня, включив в сферу своих интересов малые и средние предприятия и индивидуальных потребителей, компания не могла не изменить свой подход к маркетингу и торговой марке. Первым шагом на этом пути стала идея сети, объединяющей людей (Human Network), и изменение логотипа, что, очевидно, сказалось на повышении ценности бренда Cisco.



Версия Barron's

Одно из самых влиятельных деловых изданий США – еженедельник Barron's опубликовал рейтинг ста крупнейших, с точки зрения рыночной капитализации, мировых компаний, отражающий степень их авторитета в бизнес-сообществе.

Рейтинг-лист был составлен по результатам опроса ведущих представителей делового мира планеты, организованного журналом Barron's третий год подряд. В списке самых уважаемых в мире компаний Cisco на сей раз заняла девятое место, улучшив свой рейтинг на 23 пункта. При этом, как и подобает мировому лидеру в области сетевых технологий и оборудования для Интернета, она опередила все другие компании, работающие в данном сегменте.

Составляя по просьбе Barron's упомянутый рейтинг-лист, участники исследования руководствовались следующими критериями: сильный менеджмент, дальновидная бизнес-стратегия и конкурентные преимущества, обеспечивающие, в свою очередь, устойчивый рост доходов и прибыли, в сочетании с этичным подходом к ведению бизнеса и ориентацией на интересы акционеров.

Добавим, что в последнем списке 100 лучших работодателей США, который ежегодно составляет журнал «Форчун», Cisco заняла 11-е место, улучшив свой предыдущий показатель сразу на 14 пунктов и вновь возглавив перечень лучших работодателей из числа крупнейших ИТ-компаний. Комментируя этот список, к числу главных достоинств Cisco журнал «Форчун» отнес стратегию ее руководства, обеспечившую корпорации стабильный, впечатляющий рост на протяжении последних шести лет.

Тест-драйв IP-телефонии



Этой осенью компании Екатеринбург, Ростова-на-Дону, Нижнего Новгорода, Новосибирска и Санкт-Петербурга смогут бесплатно пройти тест-драйв IP-телефонии Cisco.

Компания Cisco продолжает наращивать деятельность в поддержку среднего бизнеса России и других стран СНГ. Эти усилия Cisco направлены на развитие регионального ИТ-рынка за счет привлечения новых участников из числа представителей среднего бизнеса. В рамках этой деятельности Cisco совместно с золотым партнером – компанией «КРОК» запускает программу «Тест-драйв IP-телефонии и офисных технологий».

С сентября по ноябрь этого года компании из городов-участников проекта смогут по предварительной записи ознакомиться с возможностями современной телефонии на базе готового решения Cisco Unified Communications. Для этого Cisco и «КРОК» открывают специальные демо-центры на базе региональных компаний. Демо-центры будут оснащены всем необходимым для проведения индивидуального тест-драйва, во время которого сертифицированные Cisco сетевые специалисты продемонстрируют IP-решения компании и расскажут о возможностях их применения в различных сферах бизнеса.

Ежедневно во всем мире на IP-телефоны Cisco заменяют 17 тысяч стандартных телефонных аппаратов, и недавно крупнейший производитель авиалайнеров – компания «Аэробус», завершив установку системы унифицированных коммуникаций Cisco, не только повысила производительность труда и упростила связь для 45 тысяч своих сотрудников, но и стала обладателем 12-миллионного IP-телефона, выпущенного компанией Cisco.

Новости





Новый кабельный модем Cisco утроил скорость передачи во входящих каналах.

Новый кабельный модем EPC2607TM с логическим объединением каналов (channel-bonding) и встроенным адаптером медиатерминалов EMTA расширил возможности сверхвысокоскоростного решения Cisco, предназначенного для доставки широкополосных услуг на скоростях до 100 Мбит/с и более. Модем EPC2607 со встроенным адаптером (EMTA) поддерживает услуги «голос поверх IP» (VoIP), что облегчает задачу быстрого внедрения современных услуг Triple Play.

Сегодня все чаще требуется доставка множества услуг на множество экранов, создающая небывало высокий спрос на полосу пропускания. Технология channel-bonding объединяет несколько физических каналов в одну логическую «трубу» для одновременной передачи множества пакетов. В результате резко повышается пропускная способность пользовательских соединений и увеличивается скорость загрузки контента.

Решение Cisco для логического объединения входящих каналов включает системы терминирования кабельных модемов Cisco uBR10012 CMTS, системы высокой плотности для квадратурной амплитудной модуляции xDQA-24 QAM и кабельные модемы от дочерних компаний Cisco – Scientific Atlanta и Linksys.



Максимальный балл

Сто из ста возможных баллов четвертый год подряд получила компания Cisco за соблюдение прав своих сотрудников, потребителей и инвесторов.

Организация Human Rights Campaign (HRC) выставила руководству Cisco 100 из 100 возможных баллов за соблюдение прав тех, кто работает в этой компании либо так или иначе имеет с ней дело. Human Rights Campaign – самая крупная в США организация защиты прав человека. Каждой осенью она объявляет результаты своих исследований состояния дел с соблюдением прав сотрудников, потребителей и инвесторов в сопоставимых по размеру частных американских компаниях. Мировой лидер в области сетевых технологий и оборудования для Интернета получил высшую оценку HRC четвертый год подряд. И это при том, что, как заметил президент Human Rights Campaign Джо Солмонезе (Joe Solmonese), «никогда еще столько компаний не признавали важность безупречного соблюдения прав своих сотрудников. Работодатели все лучше понимают, что дискриминация работников по тем или иным признакам подрывает их конкурентоспособность на мировом рынке».

Cisco регулярно получает награды за безупречное соблюдение прав своих сотрудников и создание различных социальных программ для них. Такие издания, как Working Mother и Computerworld, постоянно включают ее в список лучших работодателей, а в последнем рейтинги-листе ста лучших работодателей США по версии журнала «Форчун» Cisco далеко опередила все другие крупные ИТ-компании.

Новый мировой рекорд



Компании Cisco и UPC Broadband установили новый мировой рекорд скорости передачи данных для домашних пользователей кабельного телевидения.

Скорости, характерные для оптического волокна, были достигнуты в коаксиальных кабелях в результате первого в Европе внедрения технологий EuroDocsis 3.0 (ED 3.0) и M-CMTS в существующей операторской сети. О новом рекорде было объявлено на проходившей 7 – 11 сентября в Амстердаме конференции IBC, которая считается самой крупной в Европе отраслевой выставкой для вещательных компаний и широкополосных операторов. Успех Cisco и UPC Broadband показывает, что сетям кабельного телевидения вполне доступны скорости в 200 Мбит/с и выше.

Cisco и UPC первыми внедрили технологии Eurodocsis 3.0 и M-CMTS в ходе пилотного проекта в одном из жилых пригородов Амстердама. Испытания новых технологий проходили в существующей гибридной волоконно-коаксиальной сети UPC с использованием самой современной модульной архитектуры модемной терминирования M-CMTS и технологии пакетирования каналов ED 3.0 от Cisco. В ходе испытаний была показана скорость, превышающая 120 мегабит в секунду (Мбит/с).

Архитектура M-CMTS, разработанная компанией CableLabs и включенная в спецификации стандарта DOCSIS 3.0, становится мощным средством поддержки широкополосных услуг нового поколения. Решение с архитектурой M-CMTS, установленное для полевых испытаний, включает устройства Cisco uBR10000 Series CMTS (считаются одними из лучших в отрасли).

Новости





Coverage

Рост присутствия





Инвестиции в будущее



Сергей КОТОВ, генеральный директор Нижегородского филиала «РГС-Поволжье»:

«Руководство группы компаний «Росгосстрах» поставило задачу использовать при построении сети оборудование Cisco, соответствующее единому корпоративному стандарту. Компания получила надежную защищенную корпоративную сеть и повысила эффективность своей деятельности».

Автоматизация бизнес-процессов из модного словосочетания все больше превращается в повседневную реальность, с которой рано или поздно сталкиваются руководители компаний любого масштаба. Сегодня информационные технологии являются эффективным инструментом ведения бизнеса, позволяющим опередить конкурентов, получить новые рычаги для организации эффективной работы компании и оптимизировать взаимоотношения с клиентами.

Группа компаний «Росгосстрах» — крупнейший участник российского страхового рынка, оказывающий непосредственное влияние на его развитие. На территории России насчитывается до 3000 агентств, страховых отделов и центров урегулирования убытков. В последнее время Группа компаний целенаправленно реализует стратегию по оптимизации и централизации бизнес-процессов. В качестве реальной возможности повышения эффективности своего бизнеса руководство «Росгосстраха» рассматривает именно информационные технологии.

Не так давно проблема внедрения новых технологий и сервисов коснулась и Нижегородского филиала Росгосстраха. На данный момент на территории нашей области работают 64 страховых отдела, 7 страховых агентств, 3 специализированных центра по урегулированию убытков в городах Н. Новгород, Арзамас, Павлово, а также 10 пунктов



Case

Владивосток. «ДельтаЛизинг»

Данные для проверки

ЗАО «ДельтаЛизинг» — универсальная лизинговая компания с иностранными инвестициями, учрежденная в 1999 г. Головной офис находится во Владивостоке, представительства компании работают в Хабаровске, Южно-Сахалинске, Иркутске, Красноярске, Кемерово, Барнауле, Томске, Новосибирске, Омске, Екатеринбурге, Москве. Сегодня «ДельтаЛизинг» имеет качественный, диверсифицированный портфель лизинговых сделок, количество заключенных договоров на начало 2007 года превысило 1500.

Основной целью проекта было повысить эффективность работы удаленных офисов и сократить срок рассмотрения заявки для каждого клиента. Для этого необходимо было построить географически распределенную мультисервисную сеть.

Проект разработан и реализован на базе оборудования Cisco. Использованы маршрутизаторы серии 2811 (в центральном офисе), серии 2801 (в филиалах), IP-телефоны Cisco 7912.

Результатом проекта стало создание единого информационного пространства для всех филиалов компании. Каждый сотрудник, независимо от местонахождения офиса, получил непрерывный доступ к централизованной базе данных. Сроки рассмотрения заявок сократились более чем в 2 раза. Эффективность коммуникаций значительно возросла, сократились расходы на телефонную связь.



урегулирования убытков в районах области.

«Сеть отделений нашей компании на территории Нижегородской области очень обширна. Точки присутствия территориально удалены друг от друга, что существенно осложняло нам работу. Было очевидно, что компании необходима единая хорошо защищенная корпоративная сеть передачи данных и голоса, связывающая все удаленные офисы», — подчеркнул генеральный директор компании «РГС-Поволжье» Сергей Котов.

Формулируя заказ, в компании понимали, что от надежности «фундамента» ИТ-инфраструктуры будет зависеть успех дальнейшей автоматизации бизнес-процессов. Кроме того, ее руководство понимало: помимо удовлетворения текущих потребностей бизнеса, корпоративная сеть должна иметь резерв мощности для последующего развития — перспективного внедрения дополнительных ИТ-сервисов.

«Уровень нашего проекта требовал привлечения компании-интегратора с большим опытом. Мы разослали техническое задание нескольким компаниям» — рассказывает начальник управления автоматизации Нижегородского филиала Росгосстраха Людмила Подателева.

Когда требуется построить надежную, территориально распределенную сеть передачи данных, важно делать это на базе оборудования, хорошо себя зарекомендовавшего. Тем более что существовало важное условие. «Руководство ГК «Росгосстрах» поставило задачу: использовать при построении нашей сети оборудование Cisco, соответствующее единому корпоративному стандарту компании», — заметил г-н Котов.

Не случайно выбор пал на одного из немногих премьер-партнеров компании Cisco в ПФО, лидера нижегородского ИТ-рынка — группу компаний «АЛТЭКС». Наличие этого статуса подразумевает не просто запланированный объем продаж. Интегратор имеет в своем штате сертифицированных специалистов в области проектирования, внедрения и технической поддержки. Технические решения, предлагаемые клиентам, тестируются в специализированной дорогостоящей лаборатории премьер-партнера. Кроме того, «АЛТЭКС» обладает солидной репутацией: положительные отзывы о работе компании и о качестве оборудования, которое устанавливает интегратор, регулярно фигурируют в различных бизнес-опросах.

«Проект, который мы выполнили для Нижегородского филиала Росгосстраха, требовал построения не только территориально распределенной сети передачи данных, но и передачи голоса. Востребована была и возможность проведения видеоконференций в недалеком будущем, — объяснил председатель совета директоров ЗАО «АЛТЭКС-группа компаний» Андрей Городнов. — Сложность проекта в том, что он требует учета пожеланий заказчика — бесперебойной работы бизнес-приложений в процессе внедрения системы и максимального использования в ее составе уже имеющегося телекоммуникационного оборудования».

Сутью проекта, выполненного специалистами компании «АЛТЭКС», стало объединение локальных сетей отделов и дирекций Нижегородского филиала Росгосстраха в единую сеть с использованием технологии Cisco AVVID (Architecture for Voice, Video and Integrated Data), которая позволяет совместно передавать голос, видео и информационные данные. На этой базе была построена система внутренней IP-телефонии.

«Cisco — признанный лидер среди мировых производителей, оборудование которых используется в локальных и корпоративных сетях. Одно из достоинств этого оборудования — повышенная безопасность беспроводных соединений и высокое качество предоставляемых услуг. Это особенно важно в ситуации, когда сеть заказчика связывает в общую систему удаленные друг от друга офисы в Нижнем Новгороде и по области», — подчеркнул г-н Городнов.

Реализация проекта имела ряд сложностей. Во-первых, некоторые отделения Нижегородского филиала компании были сильно удалены от



Андрей ГОРОДНОВ,
председатель совета
директоров «АЛТЭКС-
группа компаний»:

«Одно из достоинств этого оборудования — повышенная безопасность беспроводных соединений и высокое качество предоставляемых услуг. Это особенно важно, когда сеть заказчика связывает в общую систему удаленные друг от друга офисы в Нижнем Новгороде и по области».



Данные для проверки



Бизнес

Компания «ЛУДИНГ» была основана в 1993 году. Направление деятельности — дистрибуция алкогольной продукции.

В ассортиментном портфеле компании более 800 наименований различной продукции лучших производителей из разных концов света. Продукцию компании «ЛУДИНГ» можно встретить как в крупных сетевых магазинах столицы, так и в небольших торговых точках на всей территории России. Калининградский филиал компании открылся 4 мая 2007 года. Штат сотрудников насчитывает 60 человек.



Задача

Построить защищенную, отказоустойчивую, управляемую и одновременно легко масштабируемую ЛВС и обеспечить филиал современной телефонной инфраструктурой и другими сетевыми сервисами.



Решение

Развернута ЛВС на базе оборудования Cisco, с использованием маршрутизатора Cisco 2801. Инсталлирована цифровая АТС — Cisco CallManager, и на ее основе внедрен наложенный сервис IP-телефонии. На рабочих местах установлены IP-телефоны Cisco серии 7912.



Отдача

Построена надежная управляемая сетевая инфраструктура, позволяющая решить проблему нехватки телефонных номеров с помощью IP-телефонии. Появилась возможность устанавливать на базе отказоустойчивой сети современные наложенные сервисы. В частности, внедрено конвергентное решение, объединяющее в себе передачу данных и голоса. Достигнута значительная экономия на стоимости междугородних и международных телефонных переговоров.



областного центра, и инженерам интегратора приходилось выезжать на объекты, чтобы провести монтажные и пуско-наладочные работы. Во-вторых, заказчик требовал максимально использовать в построении сети уже имеющееся оборудование. Так, в единую систему передачи данных были включены аналогово-цифровые учрежденческие АТС, которые до сих пор обеспечивают телефонную связь в филиалах компании. Фактически специалисты «АЛТЭКСа» создали для заказчика гибридную систему, включающую и цифровые, и аналоговые устройства. В-третьих, проект нужно было реализовать в максимально короткие сроки. Интегратор справился с задачей очень быстро — всего за два месяца.

Эффект от создания единой корпоративной сети передачи данных в Нижегородском филиале Росгосстраха почувствовали в первые же дни после запуска системы. Теперь сотрудники имеют удаленный доступ к информации всех подразделений компании. Он просто переносит данные с сервера на сервер, не используя электронную почту. Таким образом, специалисты районного отделения компании работают с данными, которые могут находиться на прочих серверах.

Облегчила труд сотрудникам и система IP-телефонии: с ее помощью без задержек решаются любые оперативные вопросы внутри компании. Каждый сотрудник, вне зависимости от того, где он находится — в Москве, Нижнем Новгороде или Ардатове, может набрать шестизначный номер на своем телефоне и свободно дозвониться до любого из коллег. Поскольку компания-интегратор включила в единую систему передачи данных уже имеющееся оборудование заказчика, никто даже не заметил перехода на IP-телефонию. «Сотрудники просто перестали набирать сложные коды и подолгу «висеть» на телефоне, ожидая ответа. Кстати, и качество связи значительно улучшилось. Кроме того, благодаря IP-телефонии некогда огромные расходы компании на междугородние и международные переговоры значительно сократились — теперь мы платим только за канал передачи данных», — отмечает Сергей Котов.

Инвестиции на этапе проектирования и ввода в эксплуатацию территориально распределенной сети оказались немалыми. Срок их окупаемости не быстрый — до 3 лет. Однако, инвестировав однажды в надежно защищенную корпоративную сеть, заказчик получил возможность дальнейшего развития ИТ-инфраструктуры. Так, на базе уже установленного оборудования сотрудники компании смогут проводить видеоконференции с хорошим качеством звучания в режиме реального времени. На базе IP-телефонии компания сможет развернуть современные call-центры, которые помогут клиентам свободно дозвониться до поставщика страховых услуг и получить необходимые консультации без задержки. Эти возможности, в свою очередь, дадут компании серьезное конкурентное преимущество на рынке. Обладание надежной и защищенной системой передачи данных делает компанию сильнее. И это проверено. Проверено бизнесом.

СМ



Экспертиза Cisco

Илья Федорушкин.

Менеджер по развитию бизнеса (SP Voice) Advanced Technologies
ifedorus@cisco.com

Представленные примеры хорошо отражают суть очередного шага эволюции компаний, работающих на российском рынке. Современные технологии стали настолько интеллектуальными, что могут добавить много конкурентных преимуществ бизнесу. Если раньше человек подстраивался к средствам связи, то теперь они подстраиваются под него и под его нужды. Они способны превратить перегруженных работой сотрудников в успевающих абсолютно все работников, получающих удовольствие от работы. Ведь в среднем каждый высоко- и среднеквалифицированный специалист тратит до 80% времени на «течку», то есть на работу, не требующую высокой квалификации. Это и процессы дозвона, это походы к факсимильному аппарату и стояние в очереди около него, работа с бумажными отчетами и многое другое. Такие работники начинают терять интерес к работе, становятся еще менее эффективными. Современные системы унифицированных коммуникаций позволяют повысить производительность сотрудников на 15 — 25%, позволяя им больше времени отдавать основным задачам, которые на них возложены. По сути вы добавляете дополнительные «руки» своим сотрудникам. А насколько проще становится работать с клиентами? А про

скольких потерянных клиентов которые звонили вам, когда вы пытались отправить факс, вы даже и не знаете,? Все эти унифицированные коммуникации не что иное, как средства производства, позволяющие увеличить производительность и повысить лояльность клиентов. Те компании, которые это понимают, начинают строить стратегию развития уже с учетом этих факторов, как это сделали «Росгосстрах», «ДельтаЛизинг», «Лудинг», а также тысячи других компаний. Они понимают, что если они хотя бы не начнут строить бизнес с использованием новых технологий сейчас, то завтра это сделают их конкуренты, и достигнутые ранее успехи могут быть забыты. Если построить стратегию технологического развития компании правильно, то на первом этапе можно начать с базовых функций сети — безопасная передача данных и голоса. Главное — заложить надежный и масштабируемый по мощности и функционалу «фундамент» сети, а дополнительные функции можно будет добавлять на последующих этапах.

Немаловажно учитывать существующую инфраструктуру. Я еще не встречал ни одной компании, которая бы сказала, что хочет выбросить абсолютно все оборудование, которое у нее есть, и построить все заново. Это означает и потерю ранее вложенных инвестиций, и резкий переход пользователей к кардинально новым решениям. Это как водителя велосипеда сразу пересадить за штурвал вертолета. Здесь нужен план плавной миграции на новые технологии, который будет учитывать и максимально использовать существующие ресурсы сети и станет привычным и понятным для сотрудников.

Мы всегда ориентировались на крупных клиентов и операторов связи, но теперь мы выходим и на рынок средних и малых компаний. Мы подготовили пакетные решения, удовлетворяющие до 90% потребностей клиентов в связи для офисов до 8, 16, 36, 48 и 96 сотрудников. Эти решения — пакет преимуществ, которые компания сможет получить перед конкурентами.

Отдельно хочется отметить работу наших партнеров по этим и другим аналогичным проектам. Создание решений, требующих учесть и специфику бизнеса компании, и существующую структуру сети, и потребности в развитии, — все это искусство, требующее не просто глубоких технических знаний и опыта, но и глубокого понимания «картины» в целом. Они прекрасно поняли текущую ситуацию и проблематику компаний, а также четко представили и реализовали желаемый результат. А ведь между этими «берегами» того, что было, и того, что стало, было проделано огромное количество работы, причем, в кратчайшие сроки. И что самое важное — последующее сопровождение заказчика. Наши партнеры это прекрасно понимают и делают все, чтобы компании чувствовали себя в новых технологических условиях комфортно.

СМ



Cisco Capital — подразделение компании Cisco, специализирующееся в финансировании сетевых проектов. Широкий спектр предлагаемых финансовых продуктов открывает доступ к технологиям, необходимым для развития и сохранения конкурентного преимущества в современном быстро меняющемся мире. Рассказывает региональный директор Cisco Capital в России и других странах СНГ МИХАИЛ ГРУЗЕР.

Финансовый инструмент

Я очень рад, что мне представилась возможность рассказать о деятельности нашей компании на страницах нового корпоративного журнала Cisco и уверен, что читателям будет интересно узнать о последних инициативах Cisco Capital в России и странах СНГ.

Прежде всего, мне хочется подчеркнуть, что Cisco Capital – это не просто еще одна финансовая компания, а стратегический партнер для наших клиентов. Наши специалисты помогают заказчикам найти оптимальный баланс между потребностью в технологическом усовершенствовании и лимитом бюджета. Наша цель – предоставить клиентам возможность снизить общие расходы на приобретение, управление и обновление технологий на базе оборудования Cisco. Финансовые решения Cisco Capital предоставляют возможность избежать риска технологического и морального устаревания оборудования и использовать новейшие разработки без существенных дополнительных затрат.

Сегодня мы стремимся изменить наши отношения с заказчиками, перейти от отношений типа «Финансист–Заемщик» на партнерские отношения. Наша главная задача не профинансировать проект (поскольку в России сегодня нет проблем с кредитными ресурсами), а развить бизнес клиента. Мы хотим быть для клиента тем, что на Западе называется Trusted Finance Adviser, а на русский язык можно перевести как «доверенный финансовый консультант». Cisco Capital предлагает набор решений из самых разных финансовых продуктов, к нам порой обращаются клиенты даже тогда, когда у них нет оборудования Cisco. Мы просто даем совет, как лучше профинансировать сделку, и можем порекомендовать наших финансовых партнеров, которые это смогут сделать наилучшим образом.



Оперативный лизинг – это новая концепция закупки оборудования, основанная на идее, что любое «оборудование-железо» рано или поздно устаревает и должно быть заменено. Таким образом, лучше закупать не «железо», а сервис, которое это оборудование предоставляет. Как только необходим сервис следующего уровня, «железо» меняется. Оперативный лизинг – это аренда оборудования, при которой размер платежа максимально низкий по сравнению с другими видами финансирования. Оперативный лизинг предоставляется на все оборудование, продаваемое Cisco. В отличие от обычных финансовых схем (кредита или финансового лизинга), оперативный лизинг при максимально низких лизинговых платежах позволяет устранить риск технологического и морального устаревания оборудования. Решение проблемы использования морально устаревшего оборудования в этом случае Cisco Capital берет на себя. По окончании срока лизинга вы можете выбрать одну из следующих опций:

- вернуть оборудование производителю и модернизировать ИТ-структуру компании за счет закупки нового оборудования;
- продлить лизинг еще на один или два года;
- выкупить оборудование по рыночной цене.

Оборудование Cisco, оформляемое в оперативный лизинг, не учитывается на балансе компании. Лизинговые платежи относятся на себестоимость и, таким образом, снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Более того, ускоренная амортизация, используемая при оперативном лизинге, существенно сокращает налог на имущество. Схема оперативного лизинга дает возможность замены оборудования на новое – более технологически усовершенствованное, что позволит вам постоянно использовать в работе компании новейшие технологии. А это, бесспорно, существенно повысит конкурентоспособность вашего бизнеса.



Еще один очень важный аспект нашей работы – это создание Финансовой Эко-Системы. Мы не можем быть специалистами во всем, да и не стараемся быть таковыми. Мы концентрируемся на том, где ожем работать лучше всех, но для других направлений мы стараемся привлечь к совместной работе надежных финансовых партнеров. В качестве примера можно привести «Промсвязьбанк», нашего партнера уже в течение многих лет. Подобных примеров достаточно много.

Если постараться кратко сформулировать задачу Cisco Capital, то это будет выглядеть так. Cisco Capital – это импорт в Россию современных западных технологий финансирования закупки оборудования (финансовый, возвратный и оперативный лизинг, технологическая миграция), позволяющий компаниям увеличить продажи, снизить затраты на закупку оборудования и оптимизировать финансовую отчетность. Это возможность доступа к недорогим зарубежным ресурсам при сохранении налоговых льгот для клиентов. Это быстрота оформления документации. Это гибкость в принятии решения о финансировании.

Прошлый год был особенно удачным для компании Cisco Capital: значительно расширился спектр финансовых продуктов, существенно возрос объем бизнеса, и мы утвердились на рынке как одни из лидеров vendor finance – финансирования решений поставщиков. Кроме того, был сделан большой шаг в создании совершенно новых финансовых продуктов (в том числе и в России). Общий объем финансирования в России, Украине и Казахстане за прошедший год увеличился на 60% по сравнению с предыдущим годом. В России отношение объема финансирования Cisco Capital к объему продаваемых продуктов Cisco – самое высокое в мире!

Если говорить о конкретных продуктах, то в России успешно развивается оперативный



Разновидностью лизинговых сделок является «возвратный лизинг» («sales-leaseback»). Особенностью подобного рода договоров лизинга является то, что собственник оборудования производит «обновление» оборудования путем добавления к существующему оборудованию нового и передачи комплекса обновленного оборудования на баланс лизинговой компании.

Сделка совершается следующим образом:

1. Заказчик продает существующее оборудование Системному интегратору
2. Системный интегратор закупает новое оборудование Cisco, проводит необходимые работы по доработке системы и формирует комплекс оборудования, состоящий из улучшенного существующего и нового оборудования
3. Лизинговая компания покупает комплекс оборудования у Системного интегратора
4. Заключается лизинговое соглашение между Лизинговой компанией и Заказчиком



лизинг. Это новый финансовый продукт, который в прошлом году мы только начинали использовать, сегодня идет буквально потоком.

Очень хорошо зарекомендовала себя программа Easy Lease для малого и среднего бизнеса. Мы начинали работать только в Москве, и ограничение по объему финансирования у нас было в 100 тысяч долларов. Сейчас оно увеличено до 500 тысяч долларов, и мы работаем по этой программе в 18 российских городах.

Тем или иным способом Cisco Capital покрывает большинство стран СНГ. Причем в Казахстане и Украине позиции нашей компании уникальны. На Украине уже успешно стартовал оперативный и финансовый лизинг и вскоре начнем возвратный лизинг. Мы являемся единственным производителем ИТ-оборудования предлагающим, оперативный, финансовый лизинг и кредитование на Украине.

В Казахстане Cisco Capital является единственным западным финансовым институтом, который предлагает в этой стране и финансовый лизинг, и кредитование. У нас разработаны решения для стран Средней Азии и Закавказья, начаты операции в Азербайджане и есть планы по работе в Беларуси.

Мы всегда придавали большое значение сегментации клиентской базы, поскольку сила любой программы как раз и заключается в понимании рынка, в хорошем знании заказчиков и их запросов. Только имея такое знание можно предложить каждому клиенту оптимальный продукт. Сегодня у нас есть решение для крупных и средних заказчиков (это как раз оперативный и возвратный лизинг, технологическая миграция), есть решение и для малого бизнеса (программа Easy Lease). Разработаны специализированные решения для государственного сектора в форме кооперации с российскими банками и телекоммуникационными компаниями. Появились решения для физических лиц и населения в секторе IPTV. Cisco Capital разрабатывает отдельные программы по индустриям: для телекоммуникационных компаний, для фирм, занимающихся недвижимостью, специальные программы для торговых сетей и различных секторов промышленности (нефть и газ, например). Особое внимание мы традиционно уделяем банковскому сектору, среди наших заказчиков сегодня много крупных и средних российских банков. Созданы программы для международных предприятий. Подробно познакомиться со всеми этими финансовыми решениями для различных сегментов рынка можно на сайте Cisco Capital Россия/СНГ: www.ciscocapital.ru.

Этот сайт – очень важное звено в нашей информационной образовательной программе. На сайте любой желающий может познакомиться с основными финансовыми и лизинговыми терминами; понять, как использование различных лизинговых программ влияет на финансовое положение компании; в общем, найти ответы на вопросы финансирования, которые волнуют CFO и CIO. Наша задача – помочь заинтересованным лицам понять суть новых лизинговых продуктов, поскольку продукты совсем не простые. Мы выпустили DVD-диски с видеопрезентациями, которые, кстати, выложены и на сайте. Благодаря своей информационной

насыщенности наш сайт уже пользуется большой популярностью – это один из наиболее посещаемых сайтов в России среди сайтов по лизинговым продуктам и законодательству. Интересная деталь: на сайте есть приветствие президента Cisco Capital Дэвида Рогана к российской аудитории. Это подчеркивает то, что Россия/СНГ – действительно стратегический регион для Cisco Capital, и этому региону уделяется приоритетное внимание.

По поводу наших планов на ближайшее будущее могу сказать, что мы сейчас тщательно анализируем результаты нашей работы за прошедший финансовый год и обдумываем стратегию на следующий. Для каждой группы клиентов отрабатываются стандартные решения, наиболее полно отвечающие запросам именно соответствующего сегмента рынка. Стандартизация позволяет сократить документальный процесс и время на обработку. Мы серьезно думаем о том, как упростить процедуру получения финансирования, поскольку пока она еще достаточно сложна. Еще один немаловажный вопрос заключается в сокращении срока от обращения клиента до момента финансирования. Одно могу сказать с уверенностью: объем наших финансовых операций будет расти, причем достаточно быстро, так что через несколько лет мы планируем достичь миллиардного объема финансирования в СНГ.

СМ



Replicable Business Models

Тиражируемые бизнес-модели





Надежная сеть для растущего банка



Фатих Дюзгюн:

«Без создания надежно функционирующей системы на сетевом уровне банк эффективно развиваться не сможет. Необходимо было обеспечить многофункциональность системы, решить проблему безопасности информационных потоков».

Для современного банка наличие эффективной и надежной информационной системы является воистину не роскошью, а средством передвижения, залогом дальнейшего роста в условиях жесткоконкурентного рынка. Поэтому очень многое зависит от того, какие решения выберет банк для организации своей сети. И от того, как в принципе он будет относиться к расходам на ее создание — как к необязательным тратам или как к инвестициям, закладывающим основу для будущего роста его бизнеса.

Для ЗАО «Кредит Европа Банк», являющегося одним из лидеров на рынке кредитования частных лиц в России, ответ на этот вопрос очевиден. «Пока банк только «обживался» здесь, нам приходилось пользоваться локальной сетью, которая была достаточно примитивной, а иногда даже неуправляемой», — рассказывает начальник управления инфраструктуры информационных технологий банка Михаил Касрадзе-Панасьян. Производительность и пропускная способность системы сохранялась на низком уровне, возникали непонятные проблемы с доступностью серверов из-за того, что сеть была не структурированной. Нельзя было определить, на каком порту что происходит, какой «девайс» подключен, применять политики безопасности и т.д. Соответственно, у специалистов банка не было возможности быстро установить, на каком уровне допущена ошибка.



Данные для проверки

Бизнес

«АК БАРС» Банк успешно работает на финансовом рынке России с 1993 года. Банк входит в двадцатку крупнейших финансовых структур России, занимая 9-е место по объему собственного капитала и 20-е по размеру чистых активов.

Сегодня «АК БАРС» Банк обслуживает более 1 миллиона 489 тысяч частных лиц и свыше 29 тысяч корпоративных клиентов.

Активно развивается филиальная сеть «АК БАРС» Банка, насчитывающая 20 филиалов в Республике Татарстан, 17 филиалов в крупных городах России, 84 дополнительных офиса и 118 операционных касс.

Задача

Было важно обеспечить надежную отказоустойчивую работу сетевой инфраструктуры банка, повысить ее управляемость, обеспечить необходимый уровень информационной безопасности.

Решение

С использованием оборудования Cisco и, в частности, коммутатора Cisco Catalyst 6500 создана высокопроизводительная отказоустойчивая сетевая инфраструктура, обеспечивающая защищенность, стабильность и надежность работы банковских сервисов.

Отдача

В результате проведенной модернизации создана интеллектуальная сетевая инфраструктура, которая значительно повысила надежность работы приложений корпоративной сети, обеспечила защищенность корпоративной информации, открыла новые возможности для дальнейшего развития. В результате совместимости нового и ранее установленного оборудования сохранены инвестиции.



На выяснение причин «сбоя» и устранение его последствий им приходилось тратить много времени, что сказывалось на эффективности системы в целом.

Мириться с таким положением дел можно было только на первом этапе деятельности банка в России, говорят эксперты «Кредит Европа Банк». «Когда мы стали расти дальше, стало совершенно очевидным, что без создания надежно функционирующей системы на сетевом уровне банк эффективно развиваться не сможет, — подчеркивает начальник отдела управления сетей и телекоммуникаций банка Фатих Дюзгюн. — Необходимо было обеспечить многофункциональность системы, решить проблему безопасности информационных потоков». «Чтобы выполнить поставленные перед банком задачи, требовалось систематизировать текущую локальную вычислительную сеть, сделав ее максимально гибкой и централизованно управляемой. Ресурсы сети должны были удовлетворять требованиям не только передачи данных, но и голоса в рамках IP-телефонии. Система безопасности сетевой инфраструктуры должна была позволять сегментировать сеть для изоляции разных рабочих групп друг от друга. Дополнительно требовалась интеграция филиальной сети банка, для чего требовалось построение коммутирующего узла филиальных соединений с обеспечением высокого уровня надежности и защищенности от несанкционированного доступа», — поясняет Артем Кириллов, эксперт компании Step Logic, выступившей в качестве интегратора информационной системы ЗАО «Кредит Европа Банк».

Результатом принятия решения стал переход банка на новое оборудование при организации сети. В настоящее время финансово-кредитная структура использует маршрутизаторы Cisco ISR series для обеспечения соединения удаленных офисов. Для инфраструктуры ЛВС используется стек из Cisco 3750 series коммутаторов на уровне ядра сети. На уровне доступа к ЛВС банк использует коммутаторы Cisco 3560 series PoE. На решениях Cisco «построена» и система IP-

телефонии в банке. «Это предоставляет нам возможность централизованного управления ресурсами и осуществления мониторинга всего сетевого окружения, — рассказывает Фатих Дюзгюн. — С пользовательской точки зрения это очень удобно: при изменении местоположения можно просто перенести телефон и компьютер сотрудника без дополнительного администрирования и потери времени. С технической точки зрения это тоже просто: мы можем позволить любому сотруднику использовать любой CallManager или голосовой шлюз без потери качества предоставляемых услуг. Для увеличения производительности, когда это необходимо, мы можем просто добавить новый сервер CallManager».

Почему остановились на решениях компании Cisco? Специалисты «Кредит Европа Банк» считают, что есть две основные причины. «С одной стороны, обеспечение преемственности: «материнская структура» нашего банка уже давно сотрудничает с Cisco. С другой, мы, конечно, руководствовались тем, что Cisco располагает очень большой «продуктовой линейкой»: компания предлагает и решения по организации информационной сети, и решения по IP-телефонии», — подчеркивает Михаил Касрадзе-Панасьян. «На рынке присутствуют различные производители, оборудование которых можно было бы использовать для решения подобных задач — добавляет Артем Кириллов. — Однако бесспорным лидером в построении такого рода систем является Cisco». Экономическая эффективность решения, а также возможность гармоничного развития и расширения сетевых возможностей являются важным инструментом защиты и планирования инвестиций в ИТ-инфраструктуру, подчеркивает эксперт.

По мнению Фатиха Дюзгюна («Кредит Европа Банк»), немаловажным фактором при выборе было и то, что оборудование Cisco позволяет банку решать гораздо больше задач, чем нужно нам на текущий момент. «Возможности ныне используемых моделей еще далеко не



Артем Кириллов:
«Три важнейших показателя, такие, как функционал техники, эксплуатационные расходы и количество отказов, наиболее эффективно сочетаются именно в решениях Cisco».



Case

Челябинск. Банк «Снежинский»

Данные для проверки

Банк «Снежинский» работает на финансовом рынке с 1991 года.

Банк имеет отделения в 5 городах области. По состоянию на 1 января 2000 года банк «Снежинский» вошел в число 100 крупнейших банков России. Банк имеет лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами, выданные ФКЦБ России.

Повышение общего уровня защищенности и отказоустойчивости сетевой инфраструктуры и сетевых сервисов, резервирование критически важных аппаратных узлов сети.

Построена структурированная кабельная система.

С использованием оборудования Cisco организовано отказоустойчивое ядро сети, неуправляемые коммутаторы заменены на коммутаторы Cisco Catalyst 2960 и 3750G. В целях обеспечения дополнительной степени защиты внедрены межсетевые экраны Cisco ASA 5520.

В результате проведенной модернизации создана интеллектуальная сетевая инфраструктура, которая значительно повысила надежность работы приложений корпоративной сети, обеспечила защищенность корпоративной информации, открыла новые возможности для дальнейшего развития. Проведенные преобразования полностью отвечают требованиям растущего бизнеса банка «Снежинский».

Данные для проверки

Бизнес

Альфа-Банк, основанный в 1990 году, является высокотехнологичным универсальным банком, предоставляющим полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам. В 2003 году Альфа-Банк представил новый стандарт работы с частными клиентами и компаниями малого бизнеса – «Альфа-Банк Экспресс». В этом проекте сосредоточены все самые значимые достижения мировой практики предоставления финансовых услуг розничным клиентам:

- высокое качество и доступность предоставляемых услуг;
- привлечение новых и, по возможности, обеспечение лояльности уже имеющихся клиентов банка.

Задача

Организация мультисервисной сети передачи голоса и данных для отделений розничных продаж «Альфа-Банк Экспресс»:

- централизованная обработка телефонных вызовов и управление всеми территориально распределенными телефонными аппаратами с одной телефонной станции;
- доставка звонков клиентов из отделений в контакт-центр, находящийся в центральном офисе;
- единые каналы связи для передачи данных и голоса с целью их оптимального использования и снижения операционных расходов;
- надежность системы и гарантированное время устранения неисправностей;
- поддержка широкого диапазона оказываемых сетевых услуг и их постоянная доступность;
- масштабируемость, управляемость и прозрачность телекоммуникационной инфраструктуры;
- унификация решения с точки зрения используемого оборудования;
- возможность быстрого развертывания коммуникационной системы отделений.

Решение

В качестве оборудования были выбраны продукты компании Cisco: экономичные маршрутизатор Cisco 1760-V и коммутатор Catalyst 2950-24 с 24 портами 10/100 Ethernet.

IP-телефоны Cisco 7940 подключены к ЛВС Ethernet. Управление телефонными вызовами осуществляется IP-телефонной станцией Cisco CallManager, установленной в сети центрального офиса.

Отдача

В отделениях розничных продаж организована эффективная и надежная мультисервисная сеть для передачи голоса и данных, управляемая из центрального офиса компании.

Решение на базе Cisco полностью отвечает всем поставленным задачам.

исчерпаны. В то же время, мы знаем, что в случае необходимости сможем заменить их более эффективными решениями. Глобальной «перестройки» при этом не потребуется: как показывает практика, «старые» модели Cisco прекрасно уживаются с «новыми», — поясняет эксперт.

Еще одно преимущество решений Cisco, по мнению специалистов, заключается в том, что компании удастся оптимально решать проблему соотношения цены и качества предлагаемых продуктов. «Нельзя говорить о том, что оборудование и решения Cisco являются дешевыми, но, учитывая многолетний опыт Step Logic, мы с уверенностью можем утверждать следующее: три важнейших показателя, такие, как функционал техники, эксплуатационные расходы и количество отказов, наиболее эффективно сочетаются именно в решениях Cisco», — считает Артем Кириллов (Step Logic). «Стремление сэкономить в таких вопросах может обернуться для банка действительно потерянными деньгами» — отмечает, со своей стороны, Михаил Касрадзе-Панасьян («Кредит Европа Банк»). «На рынке действует негласный принцип: если берешь оборудование дешевле, будь готов к тому, что тебе это где-нибудь «аукнется». Для нашего же быстроразвивающегося банка единственно возможное решение — в том, чтобы «не посто-

ять за ценой», но обеспечить себе эффективную многофункциональную информационную систему», — резюмирует эксперт.

«Повышение эффективности бизнеса наших заказчиков — основная задача Cisco. Используя самые современные технологии, а также опыт работы с организациями финансового сектора, мы помогаем нашим клиентам создавать решения, позволяющие достичь качественно нового уровня конкурентоспособности», — говорит Максим Самочёрнов, менеджер Cisco по работе с финансовыми организациями в России.

СМ



Экспертиза Cisco

Павел Теплов,
менеджер по развитию
бизнеса Cisco

Банковский сектор рынка уже невозможно представить без современных средств связи. Автоматизированные банковские системы (АБС), мгновенные денежные транзакции, системы безопасности и прочее уже стали неотделимой частью финансовой деятельности. Но с ростом клиентской базы, количества банковских услуг, объема денег прежние системы связи уже перестают отвечать современным требованиям. И хорошо, если существующая сеть построена на оборудовании одного вендора, который развивает линейки своих продуктов с учетом предыдущего поколения оборудования, как это делает Cisco. В противном случае придется все-таки отказаться от неуправляемых сегментов и узлов сети, которые были унаследованы от других структур. Банки прекрасно понимают, что надежность, безопасность и функциональность ИТ-инфраструктуры во многом зависят от возможности централизованного или распределенного учета, управления и мониторинга.

Ужесточение требований к безопасности банковских структур со стороны регулирующих органов вполне понятно – в последнее время участились случаи несанкционированных действий, направленных на получение клиентской базы и доступа к счетам. Даже нерабо-

тоспособность АБС в течение часа, вызванная действиями злоумышленников или просто выходом из строя сетевого или серверного оборудования, может стоить банку миллионов рублей, судебных исков, потери части клиентской базы и снижения клиентской лояльности. И если безопасность инфраструктуры обеспечивается линейкой продуктов Cisco по безопасности, то к надежности IP-телефонной составляющей почему-то нет полного доверия у компаний. А ведь между тем, если рассматривать голосовую связь как систему, а не как отдельно взятый модуль, то она оказывается в разы надежнее традиционной телефонии, так как является системой с распределенным интеллектом.

Если телефонисты добиваются надежности УПАТС, то есть ядра голосовой сети офиса, то в IP-телефонии все функции дублируются на сетевых устройствах, и выход из строя каждого в отдельности не повлечет за собой отказа в работе всей голосовой сети. Или, например, что делать компании, если PRI канал до провайдера, предоставляющего голосовую связь, пропал? Компания остается без связи. Причины могут быть как на УПАТС компании, на каналобразующем оборудовании, так и в самом кабеле. Что делать компании, если IP-канал до провайдера исчез? Временно пользоваться аналоговыми линиями

в город, которые заведены на шлюз компании. Конечно, как правило, соединительных линий оказывается меньше, чем при работавшем IP-канале, но решение-то временное – пока провайдер не устранит неисправность. Что делать филиалам, в которых стоят только IP-телефоны? В случае потери IP-соединения с центральным офисом и как следствие с IP УПАТС (Unified Communication Manager) в филиалах управление телефонами и организацию базовых функций берет на себя аварийная программа. У Cisco это программа SRST, стоящая на маршрутизаторах филиалов.

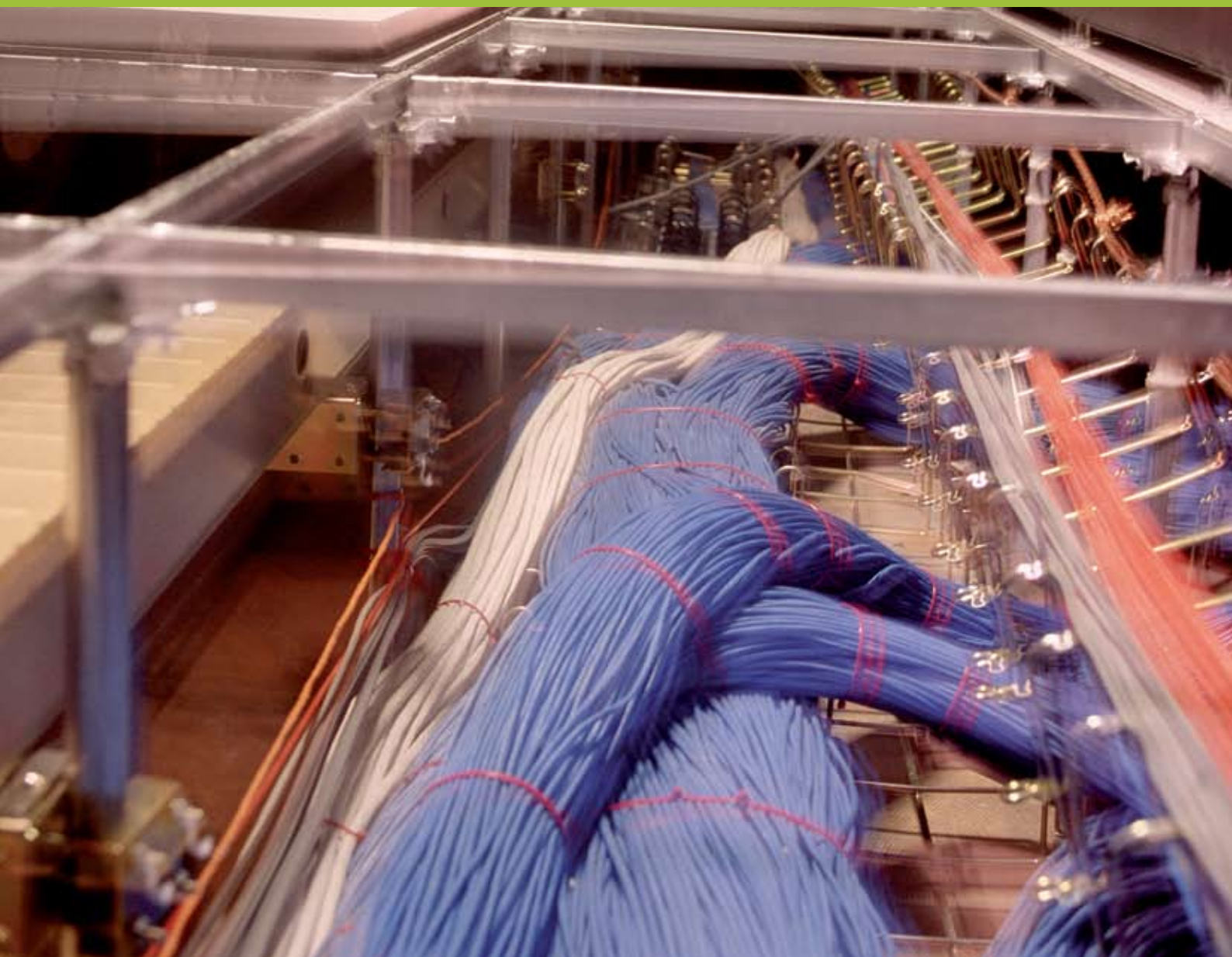
Одним из важных требований банков при построении ИТ-инфраструктуры является непрерывность работы компании в процессе внедрения и интеграция с приложениями, работающими в банках. Вопрос интеграции является одним из основополагающих для Cisco – компания активно работает со всеми известными разработчиками ПО по вопросам совместимости и постоянно расширяет список разработчиков. А вот что касается мягкого и безболезненного для банков процесса внедрения новых технологий, то тут основная заслуга наших партнеров. От того, как глубоко они понимают банковский бизнес, его потребности и бизнес-процессы, зависит минимизация неудобств при обновлении «кровеносной системы» банков – их ИТ-инфраструктуры. И надо признать, что партнеры справляются со своей задачей отлично.

СМ



Country Transformation

Преобразование инфраструктуры



Сетевые академии Cisco — 10 лет на службе общества

Мы живем в эпоху знаний, в эпоху информации, компьютеры проникают в каждый дом и офис. И все же сам по себе компьютер сегодня — это не очень полезное устройство, колоссальную ценность он приобретает только после того, как подключается к компьютерной сети Интернет, потому что его владелец сразу же получает доступ к информационным богатствам всей планеты. Правильнее было бы сказать, что мы живем в эпоху Сетей.

Термин «технологическая готовность» (technology readiness) не столь распространен, как «валовой внутренний продукт» или другие подобные термины. Тем не менее, индекс technology readiness становится все более важным показателем, отражающим потенциал того или иного государства. Тесная связь между информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ) и финансовым процветанием была впервые отмечена на Всемирном экономическом форуме 2001 года и описана в первом Глобальном отчете по информационным технологиям (Global Information Technology Report). В этом документе, который ежегодно — с 2002 года — публикуется Всемирным экономическим форумом и школой бизнеса INSEAD, все страны ранжируются по «индексу сетевой готовности» (Networked Readiness Index, NRI). Он измеряет уровень развития информационных технологий по 67 параметрам. За последние годы этот индекс стал одним из важнейших показателей потенциала страны и возможностей ее развития. Поскольку «удельный вес» сетевых технологий в индексе NRI весьма высок, на протяжении последних лет составление Глобальных отчетов по информационным технологиям спонсирует мировой лидер в области сетевых технологий и оборудования для Интернета — компания Cisco.

Недавно под названием Connecting to the Networked Economy (можно перевести как «Строительство сетевой экономики») вышел отчет за текущий год. Среди стран СНГ выше всех в отчете находится Россия, которая в этом году поднялась с 72-й на 70-ю строчку, уступив таким государствам, как Португалия, Чили, Венгрия, Чехия, Тунис, Таиланд, Литва, Латвия, Греция, Турция, Румыния. Вслед за Россией расположились Азербайджан (71-е место), Казахстан (73-е), Украина (75-е). Всего в отчете фигурируют 122 государства.

Сеть становится основой бизнеса, основой общения людей, основой развития стран и личности. Все сложнее и могущественнее становятся сети и сетевое оборудование, все больше потребность в тех, кто может



**Ирина Великова,
менеджер программы
Сетевых академий
Cisco в России:**

«Во всем мире наблюдается рост дефицита квалифицированных сетевых специалистов. Это тормозит внедрение передовых технологий, что, в свою очередь, замедляет экономический рост и ведет к снижению конкурентоспособности нации. Студенческая Олимпиада Cisco по сетевым технологиям — одна из образовательных инициатив компании Cisco, направленных на сокращение дефицита сетевых специалистов. Она помогает учащимся, решившим связать свою судьбу с ИТ-индустрией, раскрыть творческий потенциал и расширяет их перспективы по трудоустройству».





ими управлять и с ними управляться, поэтому крайне необходимо приступить к ликвидации сетевой безграмотности. И уже есть хорошо работающий инструмент для достижения этой благородной цели – программа Сетевых академий Cisco.

Эта программа родилась в США, где Cisco уже давно активно работает в сфере образования. А началось все с того, вспоминает сотрудник стратегического отдела Сетевых академий Cisco Тара Коллисон (Tara Collison), что «мы подарили школам маршрутизаторы, но выяснилось, что никто из учителей не знает, как проектировать, строить и эксплуатировать сети. Пришлось их научить».

Быстро распространившись по США, программа обучения школьных преподавателей в конце концов переросла в программу Сетевых академий Cisco, которая официально стартовала в октябре 1997 года. К тому времени ею были охвачены 37 Вузов в семи штатах США. Сегодня в программе Сетевых академий Cisco участвует около 11 тысяч учебных заведений, обучение в которых прошло более 1,9 млн студентов. С программой сотрудничают классические и технические университеты, колледжи, школы и общественные организации из 167 государств, включая

Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Киргизию, Молдову, Россию, Узбекистан, Украину. Сетевые академии Cisco строят свою работу на принципах сотрудничества между государственными учреждениями, частным сектором и лучшими учебными заведениями. В академию принимаются ученики старших классов средних школ и студенты Вузов, которые получают как общие знания по ИТ, так и глубокие технические знания и практические навыки, необходимые для успешной работы по специальностям в области ИТ.

Программа Сетевых академий Cisco – своевременный и социально-ответственный шаг компании, направленный на решение проблемы, которая приобретает все большую остроту.

По выражению генерального менеджера программы Сетевых академий Cisco Эми Кристен (Amy Christen), «мы готовим архитекторов сетевой экономики. Эти люди проектируют и строят сети, которыми пользуется весь мир. Сетевые академии Cisco готовят специалистов будущего».

За 10 лет Сетевые академии Cisco добились впечатляющих успехов и продолжают идти от победы к победе.

Недавно для студентов, выпускников и преподавателей Сетевых академий Cisco был открыт специальный сайт NetSpace, на котором подробно рассказывается о достижениях последних десяти лет. На сайте есть интерактивная карта, помогающая найти ближайшую Сетевую академию Cisco и позволяющая получить данные о той или иной академии, а также ознакомиться с глобальными достижениями этой программы. В будущем студенты и преподаватели Сетевых академий Cisco смогут создавать на сайте личные странички, связываться с любой академией и друг с другом.

Учебные программы Сетевых академий Cisco постоянно развиваются, чтобы наилучшим образом соответствовать меняющимся потребностям рынка и отражать быстрое развитие технологий. В 2007 году в программах IT Essentials, CCNA (Cisco Certified Network Associate – «Сертифицированный Cisco сетевой специалист») и CCNP (Cisco Certified Network Professional – «Сертифицированный Cisco сетевой профессионал») появится 13 новых курсов.

Потребность в сетевиках испытывают не только технические компании. Специалист в области информационных технологий может найти работу в любой отрасли, потому что сети есть везде. Сетевые специалисты – это всемирное сообщество, проникающее во все поры современной жизни. Сетевые эксперты и профессионалы раздвигают границы возможного и резко повышают качество жизни, меняя то,



Достигнуто принципиальное согласие об открытии Сетевых академий Cisco в следующих учебных заведениях ЦФО:

- Орловский государственный технический университет
- Воронежский государственный технический университет
- Ивановский государственный энергетический университет
- Тверской областной ИТ-инкубатор
- Белгородский государственный технический университет им. В.Г. Шухова
- Курский государственный технический университет
- Брянский государственный технический университет
- Рязанский государственный радиотехнический университет
- Воронежский институт высоких технологий
- Костромской государственный технологический университет



как мы работаем, учимся, живем, играем и общаемся друг с другом.

По мнению вице-президента Cisco Тэ Йу (Tae Yoo), программу Сетевых академий Cisco будет не стыдно оставить потомкам: «Сетевые академии Cisco готовят специалистов для будущей экономики. Более того, они стимулируют экономическое развитие многих стран, что для Cisco является предметом особой гордости».

В Сетевых академиях Cisco, работающих в СНГ, в настоящее время обучается более 3 тысяч человек. В России действует уже более 100 академий, и их число продолжает активно расти, что объясняется растущим спросом на специалистов в области сетевых технологий. Сетевые академии Cisco в России созданы на базе вузов и представляют собой пример взаимовыгодного сотрудничества между ИТ-индустрией и учебными заведениями. Такое сотрудничество имеет большой потенциал и предполагает установление долгосрочных, прочных связей. Программа Сетевых академий Cisco обеспечивает жизненно важную технологическую поддержку и средства, являющиеся существенным дополнением к ограниченным ресурсам образовательных учреждений. Слушатели же Сетевых академий Cisco получают возможность приобрести знания и навыки, необходимые для работы в условиях все более технологически зависимой экономики.

По мнению ректора Московского государственного института радиотехники, электроники и автоматики профессора А.С. Сигова, программа Сетевых академий Cisco и, в частности, курс CCNP предоставляет студентам широкие возможности для получения новых знаний и практических навыков в сфере сетевых технологий. По его словам, «это особенно важно в условиях динамично развивающейся экономики и растущих требований рынка». Сетевая академия Cisco в МИРЭА работает с 2004 года. К тому времени в МИРЭА уже была построена мультисервисная корпоративная сеть на основе архитектуры Cisco AVVID. Это решение позволило не только обеспечить широкополосную сетевую связность всех подразделений университета, но и быстро внедрить такие востребованные сервисы, как IP-телефония, цифровое потоковое видеовещание, Wi-Fi доступ. Поэтому открытие Сетевой академии Cisco стало для МИРЭА закономерным шагом. Помощь в этом оказали компании Comptek, Step Logic и Учебный центр Cisco. Сетевая академия Cisco имеет статусы локальной и региональной, пред-

лагая слушателям следующие курсы программы: IT Essentials I-II, CCNA, Fundamentals of Network Security, Fundamentals of Wireless LANs. В новом учебном году слушателям будет также предложен курс CCNP.

Особенность Сетевой академии Cisco при МИРЭА в том, что она организована на базе Центра сетевого управления и телекоммуникаций МИРЭА. Все инструкторы академии являются ведущими специалистами этого центра. Это дает возможность дополнять учебные курсы примерами реальных внедрений и таким образом демонстрировать слушателям все преимущества передовых технологий Cisco.

Например, 15 – 26 января в Московском техническом университете связи и информатики (МТУСИ) был проведен тренинг по курсу CCNP (Cisco Certified Network Professional – «Сертифицированный Cisco сетевой профессионал»), по просьбе Сетевых академий Cisco впервые организованный компанией Cisco в России. Тем самым дан старт новому этапу образовательной деятельности Cisco в России: действующие в этой стране Сетевые академии



Проблема недостатка специалистов сегодня чрезвычайно актуальна: по прогнозам признанного авторитета в области hi-tech статистики – компании IDC (International Data Corporation), к 2008 году дефицит квалифицированных инженерных кадров на европейском континенте составит 500 тысяч человек. По данным IDC, уже сейчас дефицит сетевых специалистов на нашей планете составляет 210 тысяч человек, а через два года увеличится до 396 тысяч. В США, по оценкам Бюро учета трудовых ресурсов, потребность в специалистах по информационным технологиям будет расти быстрее спроса на специалистов большинства других профессий вплоть до 2014 года. В каждой третьей стране Старого Света спрос на инженеров в области сетевых технологий будет превосходить предложение более чем на 20%. С самым острым дефицитом столкнутся государства Восточной Европы. Например, на Украине нехватка таких специалистов через два года достигнет 33,5% (для сравнения: в России – 24,5%, в Великобритании – 9,3%). В абсолютном выражении нехватка кадров будет выглядеть так: на Украине она составит 28 тысяч человек (в России – 60 тысяч, в Великобритании – 40 тысяч).



Cisco перешли на новую, более высокую ступень профессионального образования в сфере сетевых технологий. «Материал CCNP является логическим продолжением курса CCNA (Cisco Certified Network Associate – «Сертифицированный Cisco сетевой специалист»), – поясняет Евгений Киселев, инструктор Учебного центра Cisco при МТУСИ. – Курс предоставляет знания, жизненно необходимые современному сетевому специалисту, ведь для успешной работы в сфере телекоммуникаций материала CCNA уже недостаточно».

Неотъемлемой частью учебного процесса являются семинары, проводимые компаниями-партнерами, а также участие слушателей в студенческих Олимпиадах Cisco по сетевым технологиям. 27 июня 2007 года состоялся финал третьей международной студенческой Олимпиады Cisco по сетевым технологиям. Организатором этого состязания по традиции является Учебный центр Cisco на базе Московского технического университета связи и информатики (МТУСИ), который в 2007 году стал первым тренинг-центром по программе Сетевых академий Cisco для России и СНГ.

Ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа (ЦФО) «Центрально-Черноземная» совместно с компанией Cisco выступили с инициативой по развертыванию на базе ведущих региональных технических университетов ЦФО сети локальных академий по подготовке ИКТ-специалистов, в том числе для нужд территориальных органов федеральной власти, региональных администраций и органов местного самоуправления с целью обеспечить систему «электронного правительства» высококвалифицированными пользователями и обслуживающим персоналом. Для этого выделены соответствующие финансовые и материальные ресурсы объемом более 300 тысяч долларов США.

Таким образом, к концу текущего года локальные академии будут открыты во всех регионах ЦФО, что позволит решить задачу подготовки высококвалифицированных кадров для администрирования и технического обслуживания реализуемой в субъектах ЦФО Единой государственной системы управления и передачи данных (ЕГСУПД), региональных «электронных правительств». Обучение, сертификация и контроль за качеством обучения во вновь создаваемых сетевых академиях возложены на региональную Сетевую академию Cisco при Московском физико-техническом институте (государственный университет), которая была открыта и успешно функционирует с 1999 года.

И все же для действительно динамичного развития программы Сетевых академий Cisco нужна поддержка на правительственном уровне, как это сделано, например, в Польше, где обучающие курсы сетевых академий включены в обязательную программу высших учебных заведений. От этого выигрывают все. Вуз получит в свое распоряжение высококачественный и самый современный образовательный курс (который, кстати, регулярно обновляется), тем самым повышается рейтинг Вуза и его привлекательность для студентов. Студенты могут получить сертификат специалиста, который гарантирует им хорошее трудоустройство после окончания Вуза. А страна получит квалифицированных специалистов, дефицит в которых ощущается уже сегодня и будет только нарастать со временем.

СМ



На базе Cisco

В конце прошлого года директор по развитию бизнеса Cisco Андрей Роговой и заместитель губернатора Тюменской области Сергей Дегтярь подписали соглашение, предусматривающее совместную деятельность в рамках проекта создания технопарка «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа» на территории Тюмени. В соответствии с этим соглашением компания Cisco намерена оказывать технические консультации по созданию и развитию технопарка, развивать инновационный проект «Первая миля», а также планирует открыть на базе Западно-Сибирского инновационного центра нефти и газа Сетевую академию Cisco.



Проjekt создания технопарка в Тюмени осуществляется в рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» и станет первым на территории РФ.

Один из ключевых пунктов соглашения, заключенного с руководством Тюменской области, касается инновационного проекта «Первая миля», предусматривающего организацию беспроводной связи на нефтяных месторождениях. На профессиональном языке нефтяников «первой милей» именуется связь между буровиками и нефтяными вышками и сетевой инфраструктурой компании в целом. Связь на этом уровне имеет критически важное значение для успешной работы.

Инновационный проект «Первая миля» станет первым случаем практического применения этой системы в странах СНГ. В ее основе – концепция «ликвидации проводов», то есть создание локальной беспроводной связи с тесной интеграцией оборудования, программного обеспечения и услуг в интересах разработки нефтегазовых месторождений. Комплексная беспроводная сеть для нефтедобычи будет построена на базе надежной, отказоустойчивой инфраструктуры Cisco, включающей функции идентификации, физической и сетевой безопасности, а также упреждающего управления, необходимого для обеспечения непрерывного бесперебойного функционирования новой сети. Система поможет эффективнее управлять буровыми работами и добычей нефти и газа при помощи новаторских беспроводных датчиков, распределенных компьютерных сетей и сервисно-ориентированных приложений.

«Проект «Первая миля» соответствует интересам нынешних и потенциальных резидентов технопарка – нефтегазодобывающих компаний, – отметил заместитель губернатора Тюменской области Сергей Дегтярь. – На первом этапе создания технопарка (на базе ОДМ

«Геолог») мы привлекаем специалистов Cisco к проектным работам и непосредственно к монтажу коммуникационных сетей. Участие Cisco позволило не только «заполучить» известный во всем мире бренд, но и впервые в России реализовать подобный проект на базе тюменского технопарка. Мы не исключаем, что компания Cisco может стать одним из наших стратегических партнеров, учитывая ту мировую компетенцию и знания, которые она аккумулирует».

Для того чтобы Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа стал еще и центром образовательных компетенций, в рамках технопарка планируется существенно расширить Сетевую академию Cisco, функционирующую на базе Тюменского государственного нефтегазового университета, сделав набор ее учебных программ максимальным. При этом обучение здесь будет вестись с учетом региональной специфики.

К концу текущего года завершается первый этап создания технопарка – подходит к концу реконструкция здания ОДМ «Геолог», в котором разместятся руководство технопарка, представительства компаний-партнеров, бизнес-инкубатор и информационный центр. На обширной территории ОДМ «Геолог» (14 тысяч квадратных метров)



«Первая миля»

В 2006 году компании Schlumberger, Cisco и Intel заключили соглашение о сотрудничестве в области разработки совместного решения для организации беспроводной связи на нефтяных месторождениях.

Новое решение трех компаний поможет нефтяным компаниям лучше управлять буровыми работами и нефтедобычей с помощью новаторских беспроводных датчиков, распределенных компьютерных сетей и сервисно-ориентированных приложений. Беспроводное решение для нефтяных месторождений ликвидирует традиционные препятствия для установки инструментальных средств и расширит возможности передачи голоса, видео, данных и показаний приборов АСУТП.

Комплексная беспроводная сеть для нефтедобычи будет построена на базе надежной, отказоустойчивой инфраструктуры Cisco, включающей функции идентификации, физической и сетевой безопасности, а также упреждающего управления, необходимого для обеспечения непрерывного бесперебойного функционирования новой сети.

Новые беспроводные услуги Schlumberger с архитектурой Cisco SONA пользуются новейшими технологиями Intel для передачи данных с беспроводных сенсоров на компьютеры, серверы и мобильные устройства, работающие на двухъядерных процессорах Intel Core™ 2 Duo.

Беспроводная сеть «первой мили» – лишь первый, но очень важный шаг на долгом пути строительства цифровых коммуникаций для областей, где отсутствует проводная связь.



Елена Руденко, представитель компании Cisco в Уральском федеральном округе:

«Участие компании Cisco в создании первого на территории РФ технопарка в Тюмени не случайно. Cisco – одна из самых инновационных компаний в мире и тратит наибольшую в ИТ-индустрии долю доходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Решения и продукты Cisco считаются лучшими в отрасли как в базовых сферах деятельности компании (коммутиация и маршрутизация), так и в сфере IP-телефонии, сетевой безопасности, беспроводных сетей, видеосистем и прикладных сетевых услуг. Активное участие Cisco в процессе создания Западно-Сибирского инновационного центра нефти и газа содействует укреплению позиций российской нефтегазовой индустрии на мировом рынке и развитию промышленных и технико-внедренческих особых экономических зон в РФ. В основе нашей совместной работы – образование, безопасность, стремление к инновациям, и по каждому из этих аспектов ведется продуктивная работа. В ближайшем будущем будет готова база для воплощения инновационного проекта «Первая миля» в виде надежной, отвечающей всем требованиям информационной безопасности сетевой инфраструктуры, и высококвалифицированных кадров, подготовленных в Сетевой академии Cisco, которая вскоре откроется при технопарке».



на базе технопарка будет создана современная сетевая инфраструктура. Специалисты Cisco совместно с авторизованным партнером Cisco в Тюмени – компанией ICS IPF – разработали проект построения сетевой инфраструктуры первой очереди. Заместитель губернатора Тюменской области Сергей Дегтярь подчеркнул, что обеспечение информационной безопасности – один из главных приоритетов работы технопарка, а сотрудничество с признанным лидером мирового рынка технологий и средств информационной безопасности позволит создать надежную инфраструктуру, обеспечивающую защиту информации и инвестиций.

Локальная вычислительная сеть (ЛВС) в современном офисном здании служит для решения задач как администрации, так и арендаторов. Сеть передачи данных ОДМ «Геолог» будет построена на базе оборудования Cisco, а в ядре вычислительной сети использованы коммутаторы Cisco Catalyst серии 6500. Уровень доступа к сети будет организован на базе коммутаторов Cisco Catalyst 4500. Нынешним и будущим резидентам тюменского технопарка будет предложено построение ЛВС с независимыми сетевыми пространствами. Это станет возможным благодаря использованию технологии виртуализации в ядре вычислительной сети. Кроме того, сеть будет защищена независимыми виртуальными файерволами на базе двух адаптивных устройств безопасности Cisco ASA 5500 Series, а корректировку правил защиты арендаторы смогут осуществлять самостоятельно. При помощи беспроводной сети ОДМ «Геолог» они получают защищенный доступ в свои вычислительные сети, а также возможность предоставлять гостевой доступ своим посетителям. Повышению эффективности бизнес-процессов будет также способствовать современная телефонная связь на базе унифицированных коммуникаций Cisco, почтовый ящик для всех видов коммуникаций и видеосвязь.

При разработке проекта создания сетевой инфраструктуры специалисты Cisco исходили из идеи построения самозащищающейся сети, устойчивой к возникновению различных сетевых атак и сбоев в работе оборудования. Средства мониторинга и управления сетями позволят своевременно отслеживать изменения в работе сети и реагировать на атаки хакеров, попытки взлома и другие помехи.

Администрация технопарка сможет использовать вычислительные сети для решения собственных задач, например, для размещения камер видеонаблюдения, полива растений, контроля температуры в помещениях, а также для управления системой вентиляции и кондиционирования.

СМ



Сергей Дегтярь, заместитель губернатора Тюменской области:

«Реконструкция административного здания идет четко по плану. Совместно со специалистами Cisco мы подготовили проект построения защищенной сети передачи данных для первой очереди технопарка.

Наша задача – содействовать формированию элиты информационных технологий, и первый этап – создание готовых рабочих мест в бизнес-инкубаторе с работающей инфраструктурой мирового класса. Таким образом, наши арендаторы смогут сфокусироваться на своей основной деятельности, при этом общаться с коллегами со всего мира, обмениваться опытом и устанавливать деловые связи. Сотрудничество же с Cisco позволит сделать процесс от формализации идеи до передачи ее в производство максимально эффективным».



Plug&Play

Готово к работе



Коллективные услуги способны помочь госучреждениям всего мира сэкономить

Недавно по заказу Cisco компания A.T. Kearney провела повторное исследование. Как и два года назад, оно включало 25 подробнейших интервью с генеральными директорами, ИТ-директорами и руководителями программ.



Результаты исследования опубликованы в отчете под названием Shared Services in Government 2: Building a Platform for Better Public Services at Lower Cost («Коллективные услуги в правительствах нового типа: строительство платформы для доставки услуг более высокого качества по более низкой цене»). Из этой работы явствует, что бытующее представление о государственных органах как о медлительных, неповоротливых структурах, с трудом внедряющих новые технологии, постепенно уходит в прошлое. Правительства девяти государств: Австралии, Австрии, Великобритании, Германии, Голландии, Канады, Новой Зеландии, США и ЮАР, где A.T. Kearney проводила исследование, все шире используют новые технологии для консолидации внутренних процессов (back-office) и внедряют коллективные услуги для повышения качества своей работы и сокращения расходов.

В Австралии, Австрии, Великобритании, Германии, Нидерландах, Новой Зеландии и США коллективные услуги внедряются, главным образом, для сокращения расходов, снижения налогового бремени и ликвидации бюджетного дефицита. В Канаде же, помимо перечисленных факторов, большое внимание уделяется повышению качества государственных услуг, что, по мнению исследователей фирмы A.T. Kearney, можно считать образцом для подражания. «В предыдущих исследованиях коллективных услуг в государственных органах





мы отмечали стремление к переменам и понимание новых исторических возможностей, которые открываются перед государственным сектором за счет использования новых технологий, – говорит Иан Мортон (Ian Morton), главный консультант и руководитель проектов A.T. Kearney. – В этот же раз мы обнаружили, что, хотя сокращение расходов остается главным фактором, побуждающим государственные организации к внедрению коллективных услуг, все большую роль в этом процессе играет повышение качества обслуживания граждан. В этой области лидирующее положение занимает Канада. Кроме того, коллективные услуги начинают приносить все более ощутимые преимущества. В большинстве проектов размер экономии достигает 15 – 25 процентов».

По словам Иана Мортон, «граждане требуют от правительств всех стран постоянного повышения качества и расширения ассортимента услуг при одновременном сокращении налогового бремени. Коллективные услуги – еще одна попытка решить эту задачу, и, как показывает практика, эта попытка имеет успех. Наше исследование показало, что прогнозы повышения эффективности государственных учреждений с помощью коллективных услуг оказались заниженными: действительность превзошла наши ожидания, и, что особенно важно, эффективность выросла за счет технической консолидации услуг без сокращения их ассортимента. С полученной от этого экономией можно поступить по-разному: можно сократить налоги, можно увеличить инвестиции в дальнейшее совершенствование услуг, как делают сегодня в Канаде, а можно перевести сэкономленные средства госучреждениям, страдающим от недостаточного финансирования. В любом случае граждане получают реальную пользу». Важнейшим результатом внедрения коллективных услуг, отметил Мортон, справедливо считается сокращение расходов, но это еще не все: в целом ряде случаев резко сокращаются сроки обработки транзакций. «Нам известен пример сокращения сроков решения одной сложной задачи с двадцати шести до трех недель», – говорит Мортон.

В отчете A.T. Kearney упоминается ряд технологий, способствующих распространению коллективных услуг в органах государственного управления. Примечательно, что именно эти технологии активно развивает Cisco. К числу важнейших технологических тенденций в данной области, говорится в отчете, относятся:

- «коммодитизация» (от английского commoditization) услуг, то есть превращение услуг в расхожий массовый товар, в результате чего один поставщик может обслуживать все отделы государственного учреждения;
- расширение ассортимента государственных услуг за счет появления новых социальных услуг, например, консультаций по оптимальному погашению задолженностей;
- аутсорсинг государственных услуг, использование внешних подрядчиков для сокращения расходов госучреждений;
- развитие культуры непрерывного совершенствования. Все страны, где проводилось исследование, признают необходимость такой культуры, но наиболее ярких результатов на этом направлении добилась Канада, где идея непрерывного совершенствования завоевала поддержку в высших эшелонах власти;
- внедрение прогрессивных технологий, простых и удобных решений типа plug-and-play и сервисно-ориентированных архитектур (например, Cisco SONA) с пакетными и стандартными приложениями.

«Как отмечается в отчете A.T. Kearney, главными преимуществами коллективных услуг можно считать совершенствование коммуникаций, расширение возможностей групповой работы и повышение производительности труда. Богатый опыт нашей компании подтверждает справедливость такого утверждения», – заявил Ивон ле Ру (Yvon Le Roux), вице-президент Cisco по работе с государственными организациями в Европе. По его словам, «современные интернет-технологии и порталы помогают все шире распространять приложения для самообслуживания. Функции управления информацией становятся все более

интеллектуальными, позволяя более строго следить за безопасностью и конфиденциальностью данных. В ближайшем будущем они смогут оценивать каждый сетевой элемент на предмет соответствия требованиям защиты данных. Компания Cisco активно развивает все перечисленные технологии».

«Совершенно ясно, что технология остается важнейшим фактором и целью коллективных услуг, – подчеркнул Ивон ле Ру. – Одним из интереснейших выводов исследования, проведенного фирмой A.T. Kearney, стал явный разрыв между ИТ-стратегиями и реальными запросами граждан. Так, например, половина организаций продолжает вкладывать средства в автоматические телефонные системы, хотя пользоваться ими будет не более шести процентов населения. Исследование показало, что критически важные технологии коллективных услуг помогут усовершенствовать связь, увеличат эффективность групповой работы и повысят производительность труда. Эти области имеют большое значение для правительств, стремящихся повысить качество своих услуг в условиях финансовых и законодательных ограничений». Вице-президент Cisco по работе с европейскими госучреждениями добавил, что, как полагают многие аналитики, рынок коллективных услуг находится на начальном этапе своего развития и в будущем государственный сектор ждет большие перемены. **СМ**

A.T. Kearney Ltd предоставляет профессиональные консультации по вопросам стратегии, трансформации, технологии и совершенствования деловых процессов. Более подробная информация находится на сайте www.atkearney.com.

НОВЫЙ ВИТОК ГОНКИ безопасности



Алексей Лукацкий,
консультант по безопасности Cisco.

(495) 961 14 10

alukatsk@cisco.com

«Компании становятся все более распределенными, и традиционные подходы к безопасности перестают действовать. На смену традиционным подходам должны прийти новые, прогрессивные методы. Компании и организации больше не могут полагаться на отдельные точечные продукты, работающие на одном уровне. Им нужны унифицированные системы безопасности, работающие на всех уровнях – от сети в целом до конечных устройств – и выполняющие задачи централизованного анализа и управления. Другими словами, современное предприятие должно иметь комплексную интегрированную систему безопасности. Эта система должна постоянно следить за функционированием сети, распознавать угрозы, откуда бы они ни исходили, и координировать действия по ликвидации угроз. Такие системы действительно способны повысить доступность сетей, обеспечить безопасный обмен данными, повысить эффективность работы и помочь системным администраторам и руководителям компаний обрести душевный мир и спокойствие». Такими словами представил новую линейку решений по информационной безопасности компании Cisco ее вице-президент Мик Скалли.

Давайте вспомним, что представляли собой сети на заре своего появления. Они были «ногами», быстро переносящими данные от одного компьютера к другому. Все «мозги» были сосредоточены в различных программных приложениях. В безопасности все было аналогично – антивирусы, VPN, IPS, МСЭ поставлялись только в виде ПО, которое ставилось на обычный универсальный компьютер. Со временем сети становились более интеллектуальными (недаром у компании Cisco даже появилась стратегия Intelligent Information Network) и к «быстрым ногам» добавились «мозги» – теперь можно было «спустить» логику обработки трафика с уровня приложений на уровень сети. Безопасность стала интегрированной, и на рынке появилось сетевое оборудование со встроенными межсетевыми экранами, системами предотвращения атак, механизмами контроля содержимого и т.д. Все эти функции ни в чем не уступали своим «выделенным коллегам», а по скорости зачастую их превосходили, достигая мультигигабитных показателей. Такова тенденция.

Однако это не значит, что выделенные решения перестали быть востребованными. Существует ряд применений, где эти решения по-прежнему нужны. В первую очередь, в критичных инфраструктурах, где сеть и безопасность должны быть разнесены по разным устройствам. Вторая сфера применения выделенных устройств – организации, в которых безопасностью управляет не ИТ-служба, а отдел защиты информации. В этом случае, с целью избежания конфликта по





доступу к единому устройству, на которое возложены и задачи ИТ и задачи безопасности, рекомендуется применять отдельные межсетевые экраны, системы предотвращения атак и т.п. И, наконец, третий сценарий – необходимость в расширенных механизмах защиты, работающих на прикладном уровне – сканеры безопасности, PKI и т.д.

Другая тенденция, отмечаемая специалистами, существование практически всех требующихся на сегодняшний день защитных технологий. Межсетевые экраны (включая прикладные), системы предотвращения атак, безопасность баз данных и ERP-систем, безопасность IP-телефонии и систем хранения данных и т.д. Однако все эти технологии и продукты, их реализующие, разрознены и не связаны между собой. В итоге, потребитель, вместо того чтобы защищать свои ресурсы, вынужден шить из заплаток лоскутное одеяло и управлять зоопарком, что является нетривиальной задачей. Именно поэтому новые решения Cisco, анонсированные в феврале этого года, были направлены в первую очередь на решение четырех ключевых задач любой организации как с точки зрения ИТ, так и с точки зрения ИБ – интеграция, автоматизация, унификация, адаптация.

Большинство современных средств защиты строятся по принципу «жесткой организованности», когда мы задаем политику безопасности, внедряем ее на средства защиты и следуем ей. Однако жизнь не стоит на месте. Не стоят на месте и угрозы, к которым сеть должна адаптироваться. И ждать скорости реакции от человека не приходится, так как обновлять политику безопасности и распределять ее на сотни устройств так же быстро, как изменяются угрозы, – невозможно. Поэтому компания Cisco несколько лет назад начала внедрение в свои решения первых механизмов адаптивности. В частности,

системы предотвращения вторжений Cisco IPS стали оснащаться функциями обнаружения аномалий, не требующих знаний об атаках, а использующих механизмы адаптивного изучения поведения сетевого трафика и обнаружения в нем отклонений от эталонных значений. При этом такие механизмы могут функционировать как на уровне сети, как в Cisco IPS, так и на уровне отдельных узлов, как в Cisco Security Agent (CSA). Еще среди новых функций в решениях Cisco можно отметить динамическое определение рейтинга каждой угрозы в зависимости от ее опасности и внедрение автоматических фильтров событий и вариантов реагирования для конкретной операционной системы.

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Основные проблемы у современных организаций при обеспечении безопасности – не нехватка технических средств, а человеческий фактор. Оператор не заметил среди тысяч ложных сигналов тревоги реальную атаку, администратор забыл обновить систему предотвращения атак и т.д. Автоматизация рутинных задач, юзабилити, эргономика – вот те пути, по которым развиваются современные системы защиты. Компания, уделяющая много внимания данным вопросам и позволяющая снизить нагрузку на персонал, отвечающий за безопасность, переложив ее на саму сеть, оставив человеку «творческие» вопросы принятия решения, «обречена» на успех. А вот концентрация на секретных новинках, ноу-хау, технологических революциях сегодня уже не приведет к желаемому результату – потребителя интересует простота (которая, как известно, синоним гениальности) и удобство, а не технические функции. К сожалению, этот простой тезис понимают далеко не все производители.

В решениях Cisco реализовано множество механизмов, автоматизирующих рутинные задачи:

- контроль непротиворечивости правил межсетевого экрана;
- обнаружение «неработающих» правил;
- быстрый поиск правил по шаблонам;
- наследование, копирование и клонирование политик безопасности;
- рекомендация в реальном времени средств защиты, которые могут лучше всего отразить реализуемую атаку;
- групповые операции (обновление, модификация политик и т.д.);
- контроль изменений на управляемых устройствах, включая откат к предыдущей конфигурации;
- обновление политики безопасности удаленных устройств даже в условиях их неактивности;
- автоматическое обновления сигнатур атак и ПО ядра систем защиты; и т.д.

ИНТЕГРАЦИЯ И КООРДИНАЦИЯ

Интеграция позволяет объединить защитные возможности различных решений и реализовать принцип эшелонированной обороны – проникновение через одну линию обороны не скажется на других оборонительных рубежах. Кроме того, такая интеграция выводит безопасность на новый уровень, когда отдельные продукты начинают взаимодействовать между собой (достигается синергетический эффект). На сегодняшний день Cisco реализовала интеграцию для сетевых и хостовых средств предотвращения атак, IPS и сканеров безопасности, систем управления безопасностью и серверов аутентификации, антивирусов и VPN-клиентов, межсетевых экранов и IPS и множество других комбинаций. К примеру, обмен информацией между Cisco IPS и CSA минимизирует число ложных срабатываний и помогает устройствам IPS блокировать атаки до момента их массового распространения. Также появилась возможность интеграции со сканерами безопасности сторонних фирм, расширяющая возможности анализа угроз и принятия адекватных защитных мер.





«Сложная скоординированная работа системы Cisco IPS 6.0 делает ее интеллектуальным корпоративным решением, которое резко снижает уровень угроз и повышает производительность сети, – считает Тами Мартин (Tami Martin), инженер по обнаружению угроз из Argonne Labs. – Скоординированные системы безопасности поддерживают бесперебойную работу, независимо от бурь и штормов, бушующих за пределами сети. Эти системы гарантируют спокойное плавание. Таким образом, Cisco дает нам не только рост производительности, но еще одно важное преимущество – спокойную работу в безопасной среде».

В условиях тесного взаимодействия между IPS и CSA задача защиты всей сети решается на уровне системы мониторинга и реагирования CS-MARS, которая собирает всю необходимую информацию на одном устройстве, проводит сложный анализ сетевого поведения, распознает угрозы и координирует свои действия с системой настройки средств защиты Cisco Security Manager. Последняя, в случае необходимости, меняет правила безопасности в масштабе всего предприятия.

«Координация усилий – важнейшее требование безопасности. Системный подход Cisco к защите сетей является уникальным и беспрецедентным, – утверждает Карл Гудмен (Carl Goodman), ИТ-менеджер из калифорнийского банка Premier Valley Bank. – Мы полагаемся на скоординированные решения Cisco для безопасности, необходимые для организованной защиты нашего бизнеса. Поставщик управляемых услуг безопасности HEIT Consulting стал нашим стратегическим партнером. Вместе с Cisco и HEIT мы надежно защищаем внутренние операции и клиентов, а также выполняем требования регулирующих органов. Другими словами, Cisco и HEIT снимают наши проблемы в области безопасности».

Унификация в системах безопасности развивается по двум направлениям – управление и единые механизмы борьбы с угрозами. Например, раньше у компании Cisco была только одна платформа для обнаружения и предотвращения атак – Cisco IPS 4200 Sensor. Потом появился сетевой модуль NM-IDS для маршрутизаторов, потом сервисный модуль для коммутаторов Cisco IDSM-2, потом аналогичные механизмы в многофункциональных защитных устройствах Cisco ASA 5500 и наконец встроенное ПО IOS IPS в сетевом оборудовании Cisco. Поддерживать, обновлять и управлять таким множеством платформ, решающих одну и ту же задачу, не очень просто как с точки зрения производителя, так и с точки зрения пользователя. Гораздо целесоо-

бразнее сделать платформу единообразной и стандартизированной. Что и делается компанией Cisco. Унификации «подвержены» решения по отражению угроз (IPS), межсетевому экранированию (firewall) и построение VPN, которые могут быть представлены и в виде отдельных устройств и в виде функций маршрутизаторов, коммутаторов и точек беспроводного доступа. А унификация управления заключается в создании единой платформы, которая позволяет с помощью одной системы управлять различными средствами защиты и сетевым оборудованием.

«В результате мы получаем интеллектуальную систему безопасности, действующую в масштабе всей сети. Эта система состоит из устройств и приложений, которые обмениваются данными и координируют все действия в области безопасности, – говорит Мик Скалли. – Она распознает самые разные угрозы: нарушения правил безопасности, бреши в системах защиты, аномальное поведение, – и упрощает управление средствами защиты. Скоординированная интеллектуальная система безопасности обеспечивает простоту и эффективность распознавания угроз и быстрое реагирование на угрозы в реальном времени».

СМ

Система унифицированных коммуникаций Cisco



IP-ATC – Cisco Unified Communication Manager (CUCM). IP-телефонные станции от 8 до 30 тысяч абонентов. Независимо от того, сколько в офисе клиента человек, – превосходит традиционные телефонные станции по функционалу и по возможностям сокращения бизнес-расходов. Функции телефонии – лишь часть потенциала коммуникаций, реализованных в CUCM. В решении заложен потенциал роста – может расширяться и модернизироваться вместе с ростом компании по мере необходимости.

CallCenter – IP Contact Center (IPCC). Для нас это не просто служба обработки вызовов. Это целый комплекс по автоматизации интерактивного взаимодействия с клиентами. Результат – клиенты получают то, за чем они пришли, в кратчайшие сроки и чувствуют, что они всегда на связи с компанией.

Телефоны – терминалы. Самая широкая линейка устройств-терминалов. Стационарные телефонные аппараты, обладающие мощным функционалом и современным интерфейсом вплоть до цветных сенсорных экранов. Беспроводные Wi-Fi телефоны. Программные телефоны, которые устанавливаются на рабочие компьютеры и об-

Н и для кого уже не секрет, что компания Cisco уже долгие годы является признанным мировым лидером в области IP-телефонии и инноваций в этой сфере. И все же понятие IP-телефонии не охватывает весь спектр технологий общения людей, которые были разработаны в компании и успешно внедрены в мире. Международные аналитики давно говорят: «Voice is just another application» (Голос – это лишь одно из приложений). Это высказывание можно также трактовать как «Голос – это лишь одно из средств общения людей». Мы подходим сейчас к общению людей значительно шире. Наша основная задача – сделать это общение более удобным и естественным.

Развитие новых приложений, сервисов и решений предлагает совершенные инструменты для достижения этой цели. С 1996 года Cisco приобрела 26 компаний–разработчиков технологии унифицированных коммуникаций. Принципиальная разница обычной IP-телефонии и унифицированных коммуникаций проста: теперь можно не только слышать, но и видеть собеседника.

В 1998 году было проведено исследование компанией Shalleck-Klein, которое выявило, что в текстовом виде передается 7% информации, 38% передается голосом (как именно сказал, интонации) и 55% доносится языком тела и мимикой.

Важность невербального способа передачи информации сложно переоценить. Cisco решает эту проблему так: мы технически добились, что обычная IP-телефония в самом простом случае превращается в видеотелефонию при помощи установки WEB-камеры. Однако, есть более мощные решения, которые позволяют ощутить всю полноту «эффекта присутствия» – TelePresence Meeting Solution.

Разумеется, за всей концепцией Unified Communications стоит мощная база различных продуктовых линеек компании, которые в различных комбинациях могут удовлетворить даже те потребности, о которых пользователь может и не догадываться.





ладают функциональностью стационарных телефонов и значительно меньшей ценой. А возможностями двухдиапазонных телефонов – работающих в мобильных сетях и одновременно в беспроводных сетях передачи данных (Wi-Fi, GPRS, 3G) – можно пользоваться без привязки к месту нахождения. Для подключения аналоговых телефонов и прочих устройств и служб предусмотрены шлюзы.

Приложения – Системы голосовой и универсальной почты. До 250 тысяч виртуальных ящиков, почту из которых можно получить по телефону, по e-mail, удаленно. Удобная система перенаправления вызовов по условиям (время, состояние линии, принудительные команды).

Приложения – Мобильные решения. Комплекс решений по организации мобильного офиса сотрудника, надомного работника, командировочного. Сотрудник, где бы он ни находился, получает полный функционал работы с голосом, видео и данными, как если бы он находился в офисе своей компании.

Приложения – Конференции и совместная работа. Голосовая и видеоконференцсвязь – это довольно распространенные решения. Вы можете провести срочное совещание с презентацией, обсуждением и голосованием, с возможностью посмотреть в глаза собеседнику, совместным написанием итогового документа, когда участники совещания находятся в разных городах. Возможно создание полного эффекта присутствия с помощью решения TelePresence.

Приложения – Среда разработки приложений. Мы разработали среду разработки, давая возможность другим производителям иметь интерфейс интеграции с нашими приложениями. Наши решения по Unified Communications интегрируются с решениями многих ведущих поставщиков программных продуктов.



Что касается решений для операторов связи, предоставляющих услуги унифицированных коммуникаций, то тут мы можем предложить полный спектр решений – от построения сетей местной, зоновой, междугородней и международной связи на базе сертифицированного оборудования, до широкого спектра решений по VAS (Value Added Services), на базе которых операторы смогут уже сейчас зарабатывать деньги. Многие услуги имеют свойства «Centrex» подхода, когда все дорогостоящее интеллектуальное ядро системы находится на технической площадке оператора, а у клиента установлены недорогие терминалы, которые наполняются функционалом от Centrex систем. Такой подход позволяет клиентам минимизировать единовременные затраты на создание ИТ-инфраструктуры. Также разработана концепция предоставления услуг Managed Services, когда клиент оператора минимизирует расходы на обслуживание ИТ-инфраструктуры, отдавая ее в управление оператору.

Подробнее о направлении унифицированные коммуникации и конкретных решениях можно узнать на сайте Cisco или из последующих выпусков CiscoMagazine.

СМ

Календарь событий

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ В
МОСКВЕ 9611410

Название	Краткое описание	Инфо	Время и место проведения	Контактное лицо	Deadline
Конференция Cisco Expo 2007, Москва	Ежегодная конференция по информационным технологиям Cisco Expo – крупнейшее мероприятие, проводимое компанией Cisco для заказчиков, с приглашением партнеров компаний, журналистов	www.ciscoexpo.ru	16 – 18/10/2007 Москва, гостиница «Рэдиссон Славянская»	Ирина Куманина	12.10.2007, количество участников ограничено
Московская конференция Cisco Expo с участием большой группы журналистов из регионов	Пресс-конференция для журналистов, посвященная ежегодной конференции Cisco Expo в Москве	www.ciscoexpo.ru	16.10.2007 Москва, гостиница «Рэдиссон Славянская»	Александр Палладин	Аккредитация обязательна до 16.10.2007
Тест-драйв IP-телефонии	Тест-драйв IP-телефонии в пяти крупных городах России совместно с компанией-партнером «КРОК» для заказчиков Cisco	Регистрация на сайте www.ipstestdrive.ru	Сентябрь-ноябрь Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург	Алексей Любимов	Бронируйте удобное для вас время на сайте www.ipstestdrive.ru
Тест-драйв TelePresence	Тест-драйв TelePresence в Москве совместно с компанией-партнером «Микротест» для заказчиков Cisco	Регистрация не открыта	Сентябрь-декабрь Москва	Алексей Любимов	
Стенд компании Cisco на конференции операторов связи «Инфоком»	Ключевая конференция для операторов связи, поддерживаемая Министерством связи РФ	www.infocomtech.ru	24 – 27 октября Москва, Экспоцентр	Игорь Пономарев	

Лавина новых технологий

Прогнозирование будущего всегда было неблагодарным занятием, но Дэйва Эванса (Dave Evans), главного технолога подразделения Cisco по разработке решений для электронного бизнеса, это не смущает. Он каждый месяц меняет сотовый телефон и не в силах пройти мимо магазинов, где продается новая техника. В своей статье Дэйв Эванс рассуждает о будущем информационных технологий и о новых способах взаимодействия, которые станут доступны пользователям в ближайшие годы.

«Кое-кто называет меня «клиническим фанатом» новых технологий. Ни одна технология в моем доме не задерживается более полугода, а сотовые телефоны я меняю ежемесячно. Сегодня новые технологии появляются с потрясающей скоростью, и держать руку на пульсе, особенно такому человеку, как я, можно только одним способом – с головой погружаясь в мир новых разработок.

Будущее видится мне как «лавина новых технологий». Я вполне сознательно выбрал эту метафору, потому что любая из четырех важнейших областей – вычислительная техника, системы хранения, сети и информация, – развивается в геометрической прогрессии. Отличный пример такого развития дает область хранения данных. В 1956 году, когда в IBM изобрели жесткий диск, хранение 1 мегабайта, с поправкой на инфляцию, обходилось в 65 тысяч долларов. Сегодня на флэшке USB я ношу в кармане два гигабайта данных. Это эквивалент устройства, которое в 1956 году стоило бы 130 миллионов долларов.

А теперь экстраполируем эту тенденцию на ближайшее будущее. В 2025 году всего за 100 долларов я смогу приобрести в любом магазине носитель для хранения 6,3 петабайта данных. Чтобы лучше понять, что такое 6,3 петабайта, представьте, что все происходящее вокруг снималось бы на цифровую камеру с таким объемом памяти с начала промышленной революции – то есть с 1700 года – по настоящий момент. Даже в этом случае в камере осталось бы свободное дисковое пространство на несколько лет работы. И весь этот гигантский объем информации через 18 – 20 лет можно будет приобрести всего за 100 долларов.

Или такой пример. По оценкам IBM, к 2010 году объем цифровой информации в мире будет удваиваться каждые 11 часов. Мы создаем столько данных, что поиск полезной и нужной информации становится все более затруднительным.

Радикальные перемены произойдут и в области взаимодействия человека с технологией. Мы будем все чаще встречаться с «виртуальными людьми», автоматическими эмоциями, жестами и реакциями. Это потребует более совершенных технологий распознавания речи, превращения текста в речь и учета истории отношений с каждым заказчиком. Появятся новые интерфейсы для прямого взаимодействия между компьютером и человеческим мозгом. Исследования в этом направлении уже ведутся. Так, в октябре 2004 года в мозг 25-летнего пациента с параличом всех конечностей внедрили 100 крошечных датчиков и подключили их к компьютеру. В результате этот человек смог играть в компьютерные игры, используя – только представьте себе! – силу своего интеллекта.

Если рассмотреть развитие человека и человеческого общества, то можно сказать, что оно во многом зависит от развития технологий связи. Развитие связи и появление новых способов обмена товарами, услугами и идеями играет важнейшую роль в развитии человечества. Что ни возьми: торговый маршрут с запада на восток, обмен информацией по телефону или распространение информации о новых научных открытиях – во всех случаях сеть представляет собой фундаментальную основу для любых форм коммуникации. Сеть играет решающую роль и находится в центре всего, что делает человеческое общество в процессе своего развития.

Человечеству не обойтись без сетей связи. Их потеря нанесла бы такой же непоправимый ущерб, как утрата электрической энергии. Сеть стала настоящей кровеносной системой современного общества, и мы даже не



Так выглядел жесткий диск образца 1956 года. Он весил одну тонну и мог хранить 5 мегабайт информации.

представляем, какие возможности она откроет нам завтра. Вот некоторые цифры и факты. Сегодня к Интернету подключены около 15 процентов жителей нашей планеты. Это значит, что мы находимся в самом начале пути. Через несколько лет в мире появятся миллиарды новых интернет-пользователей. По некоторым оценкам, к 2010 году в Интернете будет работать 50 миллиардов радиочастотных меток RFID и 10 миллиардов считывающих устройств. Микросенсорные сети, получившие название «умная пыль» (smart dust), распространятся везде и повсюду и, по мнению аналитической компании Forrester Research, создадут так называемый «расширенный Интернет» (Extended Internet), в котором будут считываться текущие данные о температуре, скорости ветра, влажности и многих других параметрах. Но и здесь мы находимся в самом начале пути. Посмотрите на новые методы общения – TelePresence, видео, функции присутствия и т.п. Возникает впечатление, что сетевые технологии начинают определять формы взаимодействия между людьми в современном обществе...»

СМ

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Город	Партнер	Телефон	Сайт
Барнаул	НТЦ Галэкс	(3852) 653 784	www.galex.ru
Владивосток	Ланит ДВ	(4232) 600 400	www.lanitdv.ru
Волгоград	Абак2000	(8442) 970 112	www.abak2000.ru
Екатеринбург	ИТ-холдинг Корус	(3433) 762 300	www.quorus.ru
	Оптивера	(3433) 783 155	www.optivera.ru
Иркутск	SVE 620075	(3433) 761 760	www.u-systems.ru
	Сиброн	(3952) 564 800	www.sibron.ru
	Связьтранзит	(3952) 200 181	www.stranzit.ru
Казань	АйСиЭл (группа компаний Фуджитсу)	(8432) 732 443	www.icl.kazan.ru
Калининград	Радиотелекоммуникации	(8432) 384 298	www.rcomm-samara.ru
	Инфинити	(4012) 630 330	www.itsmart.ru
Киров	Аспект	(8332) 351 313	www.aspect.spb.ru
Краснодар	Орбита	(8612) 629 798	www.orbita.krasnodar.ru
Красноярск	InjGeoGIS Ltd.	(8612) 792 282	www.injgeogis.ru
	Крис	(3912) 652 432	www.kris.ru
Москва	Компьютерные бизнес системы	(495) 411 82 82	www.cbs.com.ru
	Информсвязь	(495) 797 88 99	www.informsviaz.ru
	Компьютел	(495) 956 47 72	www.computel.ru
	Топс БиАй	(495) 797 99 66	www.topsbi.ru
	Фан Системс	(495) 234 32 04	www.funsystems.ru
	Элвис	(495) 777 42 90	www.elvis.ru
	Компьютер Механикс	(495) 540 30 40	www.mechanics.ru
	Инфосистемы Джет	(495) 411 76 01	www.jet.msk.su
	Белмонт груп	(495) 937 16 06	www.bc.ru
	Р-стайл	(495) 514 14 19	www.r-style.ru
	Диалог-Сети	(495) 917 79 55	www.netdialogue.com
	АйСи Телеком-сервис	(495) 737 47 47	www.tls-group.ru
	Корпорация ЮНИ	(495) 580 95 55	www.uni.ru
	Гелиос АйТи оператор	(495) 975 81 01	www.hbc.ru
	Караван	(495) 363 22 52	www.caravan.ru
	Систематика	(495) 729 51 99	www.systematic.ru
	Диском	(495) 710 71 02	www.discom.net.ru
	Компьюлинк	(495) 956 33 11	www.compulink.ru
	Армо Груп	(495) 787 33 36	www.armoengineering.ru
	Аваланд Системная интеграция	(495) 645 20 55	www.avaland.ru
	Борлас	(495) 545 59 30	www.borlas.ru
	Инфосэл	(495) 540 48 08	www.infocell.ru
	ЮСиЭн	(495) 775 82 02	www.usn.ru
	Линс-М	(495) 670 13 92	www.lins-m.ru
	Информзащита	(495) 980 23 45	www.infosec.ru
	Компувей	(495) 105 55 19	www.compuway.ru
	Черус-сети	(495) 739 64 44	www.cherus.ru
	Телкомкомплект	(495) 981 80 30	www.tkkt.ru
	ЮАФИ-Т	(495) 933 70 64	www.uafi-t.ru
	Авант Груп	(495) 780 34 79	www.avantgroup.ru
	Виннком	(495) 692 81 79	www.winncom.com
	Аком груп	(495) 980 13 75	www.akomgroup.msk.ru
	Электросвязь	(495) 771 73 27	
	Северсталь-Инфоком	(495) 540 77 67	www.stalcom.com
	Ситроникс	(495) 101 48 81	www.sitel.ru
	СМА	(495) 745 84 84	www.cma.ru
	Антрел	(495) 775 17 21	www.antrel.ru
	Технологии связи	(495) 540 99 60	www.techsv.ru
	Колан	(495) 363 01 31	www.colan.ru
	Западная Техника	(495) 540 39 85	www.zt.ru
	Energy consulting/Integration	(495) 980 90 81	www.ec-group.ru
	Классика	(495) 982 33 23	www.classics.ru
	Гамма-кард	(495) 221 60 33	www.gammacard.ru
	Неткуб	(495) 642 07 05	www.netcube.ru
Нижний Новгород	Синтез-2000	(8312) 722 534	www.s2k.ru
	Алтэкс	(8314) 166 000	www.altex.nnov.ru
Новосибирск	Нета	(3832) 106 505	www.neta.ru
	Ротек Новосибирск	(3832) 220 608	www.telecomsite.ru
Омск	Коммед	(3812) 539 539	www.kommed.ru
	Алси Телеком	(3812) 565 115	www.alsitelecom.ru
Пермь	Сотрудник	(3422) 909 766	www.sotrudnik.biz
	НПО Индукция	(3422) 371 234	www.induct.ru
Петрозаводск	Айвис	(8142) 706 909	www.ilves.ru
Ростов-на-Дону	Кредиткард	(8632) 687 808	www.ccard.ru
	Бизнес Компьютеры	(8632) 368 369	www.bcomp.ru
Рязань	Элетек	(4912) 955 595	www.eletek.ru
Самара	Парус	(8462) 641 290	www.parus-s.ru
	Спайс	(8482) 421 585	www.spice.ru
	Мегателеком	(8462) 766 883	www.mega-telecom.ru
Санкт-Петербург	Компьютерные системы "Акрополис"	(812) 703 70 80	www.acropolis.ru
	Амтэл	(812) 703 05 11	www.amtel.ru
	Олли	(812) 703 30 60	www.olly.ru
	Комплит	(812) 740 30 10	www.complete.ru
	Рамэк	(812) 740 38 38	www.ramec.ru
	Аметист Плюс	(812) 329 74 64	www.ametist.spb.ru
	Рамакс Интернешнл	(812) 327 86 49	www.ramax.ru
	Марвел	(812) 326 32 32	www.marvel.ru
	Айтел	(812) 320 88 99	www.itel.ru
	Винко-Т	(812) 324 25 66	www.vinco-t.com
	Инсофт	(812) 325 25 73	www.insoft.spb.su
	Паладин Инвент	(812) 328 80 41	www.paladin-invent.com
	Энтегрум	(495) 232 52 33	www.entegrum.ru
	LWCOM	(812) 336 43 01	www.lwcom.ru
Ставрополь	РР-Икс	(8652) 942 002	www.rrx.ru
Томск	Интант	(3822) 560 056	www.intant.ru
	Элекс-Ком	(3822) 565 200	www.elecs-com.ru
Тюмень	АйСиЭс	(3452) 455 438	www.ics-ware.com
Хабаровск	Ланит-партнер	(4212) 323 862	www.lanit-partner.ru
Челябинск	Логис	(3517) 277 751	www.logis.ru
Южно-Сахалинск	Крыльон Сервис	(4242) 423 493	www.krijionservice.ru
Якутск	Дисплей	(4112) 420 589	www.displaysakha.ru

