



Cisco Magazine

№2 29.02.2008



Экспорт технологий



стр. 42

Конференции Cisco Expo — одно из крупнейших мероприятий в ИТ-индустрии. Ежегодно они проводятся в ряде стран мира, собирая все больше участников. Все большей популярностью этот форум пользуется и в СНГ.



Cisco Road Show

Владивосток, Хабаровск, Новосибирск,
Красноярск, Екатеринбург, Казань,
Нижний Новгород, Самара, Волгоград,
Краснодар, Санкт-Петербург, Москва

Открыта регистрация на серию семинаров Cisco «Решения Cisco для российских компаний»

Первый день — для партнеров Cisco

Партнерская программа, демонстрация нового решения
Smart Business Communication Solution, финансовые программы Cisco

- Награждение лучших партнеров региона
- Партнерская программа Cisco
- Средства, программы и ресурсы для партнеров Cisco
- Зачем становиться Select партнером Cisco
- Как продавать решения на базе UC500, демонстрация решения
- Промопрограммы, ориентированные на SMB партнеров
- Сервисы Cisco
- Cisco Capital

Второй день — для компаний, заинтересованных в получении бизнес-преимуществ от ИТ-решений

Решения Cisco, демонстрация нового решения Smart Business
Communication Solution, финансовые программы Cisco

- Работа Cisco в регионе
- Обзор решений в системе унифицированных коммуникаций
- Демонстрация решения UC500
- Решения Cisco по безопасности
- Сервисы Cisco
- Финансовые программы Cisco Capital

Даты проведения семинаров и регистрация — на сайте my.cisco.ru/roadshow

Содержание

Новости компании	6
Технологии Cisco	20
Security	22
Unified Communications	26
Технологии для развития	28
Закон ИТ-архитектуры	31
Вертикаль: банки	38
Cisco Expo	42
Исследование	54
Инсайдер	56
Календарь событий	63
Наши партнеры	64



COMPANY PROFILE

Информация о Cisco



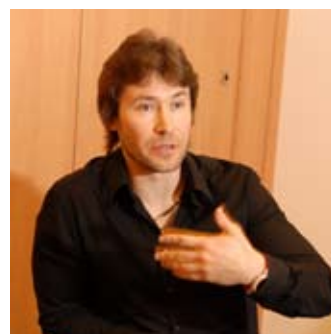
«Мы инвестируем в будущее»

ИНТЕРВЬЮ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТА
CISCO В СНГ РОБЕРТА ЭЙДЖИ

10

«Партнеров надо выбирать тщательно»

ИНТЕРВЬЮ ДИРЕКТОРА
ПО МАРКЕТИНГУ CISCO
В СТРАНАХ СНГ
ДЕНИСА МАЛЬЦЕВА



15



COVERAGE

Рост присутствия



Истории успеха

РЕШЕНИЯ CISCO ДЛЯ КОМПАНИЙ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,
РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ
ТОРГОВЛИ И МЕДИЦИНЫ

27



VPN-roadshow

ОБ ИНИЦИАТИВЕ CISCO
РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕКСЕЙ
АФАНАСЬЕВ, МЕНЕДЖЕР
ПО ПРОДУКТАМ
БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
КОМПАНИИ

34



REPLICABLE BUSINESS MODELS

Тиражируемые бизнес-модели



Решения Cisco для банковского сектора

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» СТАЛ ПЕРВЫМ БАНКОМ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ РОССИИ, УСТАНОВИВШИМ СИСТЕМУ УНИФИЦИРОВАННЫХ КОММУНИКАЦИЙ CISCO И CALL-ЦЕНТР НА ЕЕ БАЗЕ

37



COUNTRY TRANSFORMATION

Преобразование инфраструктуры



Восток — дело тонкое

ИНТЕРВЬЮ ГЛАВЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА CISCO В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ДРУГИХ СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ОЛЕГА ИВАНОВА

46



Превосходя ожидания

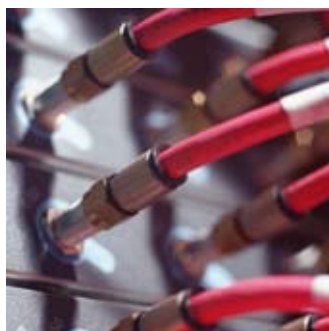
СВОИМИ МЫСЛЯМИ О ПРОГРАММЕ СЕТЕВЫХ АКАДЕМИЙ CISCO ДЕЛИТСЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ДЖОН ЧЕМБЕРС

50



PLUG & PLAY

Готово к работе



Спортивные достижения Cisco

57

Клубная тема

60

Колонка редактора

Уважаемые коллеги!

Рады приветствовать вас вновь на страницах Cisco Magazine.

Вы держите в руках второй номер издания, а это значит, что регулярность для нас становится доброй традицией. В дальнейшем мы намерены соблюдать периодичность и раз в квартал снабжать вас интересной, нужной и важной информацией о деятельности компании Cisco.

В желтом разделе вас ждут новости о деятельности мирового лидера в области построения сетей. Здесь же вы найдете интервью с руководителями Cisco в России об итогах года и изменениях в стратегии компании. Раздел «Технологии» и мнения ведущих специалистов Cisco о развитии направления в российских условиях — заключительный материал раздела.

Оранжевый раздел — рост присутствия. Традиционно здесь мы публикуем истории успеха компаний, руководство которых осознало важность внедрения современных ИТ-технологий и значение правильной работы сетевой инфраструктуры и сервисов для нормального функционирования предприятия в целом. Вы прочтете о том, как проекты работают в компаниях малого и среднего бизнеса сферы здравоохранения и торговли. Здесь же читайте об инициативе Cisco для продвижения своих продуктов в области безопасности в крупнейших российских городах.

В синем разделе вы снова найдете истории вертикального внедрения продуктов компании на примере банковского сектора. Речь пойдет о решениях Cisco в банке «Санкт-Петербург», «БИНБАНК» и ВТБ.

Последний стратегический раздел — зеленый. Преобразование инфраструктуры и необратимые изменения, которые происходят благодаря активному внедрению современных ИТ-технологий компанией Cisco в России и других странах СНГ. Здесь читайте материал номера — отчет о московской конференции Cisco Expo и анонс первой конференции 2008 года в странах СНГ. Олег Иванов рассказывает о работе Cisco в странах Центральной Азии, а Джон Чемберс подводит итоги десятилетней работы программы Сетевых академий Cisco.

Красный раздел Plug-&play традиционно содержит информацию новую и интересную. Здесь мы приводим данные исследования Cisco в области безопасности и устами вице-президента Cisco Дона Проктора рассказываем о том, как стратегия компании изменилась с появлением технологии Web 2.0. Следующий материал — решения Cisco для спорта — интересен тем, что именно в России пройдет зимняя Олимпиада-2014, а современную инфраструктуру высокого класса в Сочи только предстоит выстраивать с учетом опыта крупнейших мировых спортивных арен. Завершающий материал раздела — отчет о последнем заседании клуба ProCisco для журналистов, инициатором и бессменным ведущим которого является Александр Палладин, глава пресс-службы компании.

Мы благодарим наших авторов и всех, кто приложил силы для того, чтобы текущий номер вышел в печать. Искренне надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Все вопросы, комментарии и пожелания мы ждем по адресу ciscomagazine@cisco.ru. Интересного чтения!

С уважением, редакция

СМ



COMPANY PROFILE

Информация о Cisco



Новое приобретение



Компания Cisco завершила приобретение одного из лидеров рынка широкополосных мобильных технологий WiMAX 802.16e-2005 — Navini Networks, Inc. Компания Navini одной из первых интегрировала технологию «интеллектуального формирования луча» (Smart Beamforming) с антеннами MIMO, что позволило резко повысить производительность и расширить дальность действия услуг WiMAX, а также сократило капитальные и эксплуатационные затраты операторов.

Продукты Navini WiMAX расширяют ассортимент решений Cisco WiFi и WiFi-Mesh, который считается одним из лучших в отрасли, и позволят Cisco успешно работать на быстро развивающемся рынке широкополосных беспроводных услуг. Приобретение Navini расширит и укрепит стратегию Cisco IP NGN (New Generation Network — сеть нового поколения) и позволит предоставить широкополосные услуги индивидуальным абонентам и корпоративным заказчикам в развивающихся странах.

Cisco пошла на эту сделку, потому что компания Navini располагает лучшим в отрасли портфелем продуктов, демонстрирует новаторский подход к бизнесу и имеет широкую пользовательскую базу по всему миру. Navini предлагает операторам широкий ассортимент широкополосных беспроводных решений WiMAX, включающий базовые станции, адаптивные антенны, системы управления и абонентские модемы.



С места в карьер

Всего за год технология Cisco TelePresence превратилась в категорию продуктов с самыми быстрыми темпами роста за всю историю компании. Эта революционная технология, создающая полное впечатление личного присутствия на виртуальной конференции, уже применяется 100 заказчиками в 145 городах более 40 стран от Аргентины до Вьетнама. Сама Cisco к августу 2008 года планирует иметь 244 переговорные комнаты TelePresence в 125 городах 46 стран.

Сейчас решения Cisco TelePresence испытываются на пригодность для межкорпоративной связи и для развертывания коммерческих услуг «телеприсутствия». Это позволит корпоративным заказчикам напрямую связываться с переговорными комнатами Cisco TelePresence, подключенными к сетям других компаний, причем установить такое соединение будет не сложнее, чем сделать обычный телефонный звонок. Кроме того, новые возможности Cisco TelePresence включают совместимость этой технологии с существующими стандартными системами видеоконференций. При этом качество связи для пользователей TelePresence не ухудшится, а пользователи обычных систем смогут участвовать в виртуальных совещаниях с качеством, обеспечиваемым иными технологиями.

За счет использования TelePresence вместо служебных поездок Cisco сэкономила уже около 70 млн долларов.

Образец для подражания



Глобальная аналитическая компания Byte Level Research, специализирующаяся на изучении Web-сайтов, уже три года подряд включает Cisco.com в список 10 лучших мировых сайтов. Сегодня сайт Cisco занимает в этом списке третье место, опережая такие компании, как HP, IBM, Microsoft и American Express. В отчете за 2007 год Cisco.com удостоился похвалы за множество поддерживаемых языков (75 национальных сайтов на 38 языках) и единый подход к разным рынкам.

В прошлом году базовые принципы Web 2.0 были реализованы на сайте Cisco.com в глобальном масштабе. В этом году компания стремится предоставить функции Web 2.0 всем посетителям сайта. Вначале они будут предоставлены малым и средним предприятиям на территории США, а к концу 2009 года — всем остальным компаниям мира.

Архитектура Cisco.com строится с учетом требований заказчиков. Сайт предлагает персонализированный контент на местных языках в десятках стран, включая Россию и Украину, и поддерживает интерактивные чаты, встроенное видео, а также предлагает подписку на подкасты и контент с помощью RSS.

«В основе технологии Web 2.0 лежит контент, создаваемый самими пользователями, и никто в сетевой отрасли не поддерживает этот подход лучше, чем Cisco.com, — говорится в отчете siteIQ. — Новый сайт Cisco.com стал образцом для подражания».

Новости



Лауреат профессиональной премии

Системному инженеру-консультанту Cisco вручена «Серебряная подкова» за вклад в развитие международных связей специалистов и организаций, работающих в области информационной безопасности.

В ходе прошедшей 31 января торжественной церемонии награждения лауреатов ежегодной профессиональной премии «ИНФОФОРУМА» системному инженеру-консультанту компании Cisco Михаилу Кадеру была вручена «Серебряная подкова». Тем самым были отмечены технологическое лидерство Cisco в области информационной безопасности, ведущая роль компании в развитии российской индустрии и персональный вклад М. Кадера в популяризацию решений и технологий, направленных на обеспечение информационной безопасности.

Отечественные специалисты в области информационной безопасности высоко оценивают профессиональные и личные качества Михаила. Генеральный директор ЗАО «С-Терра СиЭсПи» Сергей Рябко отмечает: «Михаил Кадер — выдающийся евангелист новейших технологий. Меня всегда поражали его самоотдача, трудоспособность, бешеный ритм служебных поездок, встреч, лекций, совещаний. Обаяние настоящего интеллектуала Михаил сочетает с полной открытостью, готовностью обсудить ваш практический вопрос. Это магнитом притягивает людей, его аудитория всегда полна. Я очень рад, что вклад Михаила в дело распространения технологий информационной безопасности по достоинству оценен организационным комитетом «ИНФОФОРУМА», и от души поздравляю лауреата с заслуженной наградой!»

Ответственный секретарь оргкомитета, главный редактор журнала «Бизнес и безопасность в России» Александр Жуков так отзываясь о сотрудничестве с Михаилом Кадером и компанией Cisco: «Михаил, можно сказать, ветеран «ИНФОФОРУМА». Он участвовал во многих наших мероприятиях, и я с большим удовольствием поздравляю его с присуждением этой награды. Сегодня сложилась устойчивая тенденция сотрудничества «ИНФОФОРУМА» с крупнейшими западными производителями, что наглядно свидетельствует о поступательном развитии нашего форума, о растущем год от года внимании мирового бизнеса к успехам российской экономики и о стремлении крупнейших компаний к развитию отношений с российскими органами государственной власти. Я надеюсь, что тенденция этого сотрудничества сохранится и что мировой лидер коммуникационных технологий — компания Cisco вынесет на нашу дискуссионную площадку еще множество своих, безусловно, интересных идей и решений».

Профессиональная премия в области информационной безопасности была учреждена оргкомитетом «ИНФОФОРУМА». «ИНФОФОРУМ» — центральное событие для всей российской индустрии информационной безопасности. В этом году он проходил под патронажем правительства Российской Федерации и при участии правительства Москвы, Мининформсвязи России, Федерального агентства связи, Росинформтехнологий, Минобороны, Организации Договора о коллективной безопасности, ФСБ и ФСО России, ряда других госучреждений, а также ведущих отечественных и зарубежных производителей информационных технологий. Компания Cisco — регулярный участник данного мероприятия. В этом году она выступила спонсором экспозиции «ИНФОФОРУМА».



Лауреат «ИНФОФОРУМА-10» Михаил Кадер демонстрирует совместную разработку Cisco и российской компании «С-Терра СиЭсПи» в области информационной безопасности — модуль шифрования NME-RVPN, предназначенный специально для российских пользователей»

В Бангалоре (Индия) открыт Восточный центр глобализации Cisco

31 октября на торжественной церемонии с участием бывшего президента Индии Абдул Калама и главного исполнительного директора компании Cisco Джона Чемберса в индийском городе Бангалор был открыт Восточный центр глобализации Cisco.

Cisco — международная корпорация, действующая более чем в 130 странах мира на всех континентах. В течение ближайших пяти лет городское население нашей планеты увеличится на 200 млн человек, в развивающихся странах существенно возрастет численность среднего класса, начнется реализация крупных новаторских инфраструктурных проектов. Все это требует от Cisco разработки новых бизнес-моделей, в том числе перехода на круглосуточное взаимодействие с заказчиками и партнерами. В основе стратегии глобализации Cisco лежат ориентированная на Интернет бизнес-модель и ряд прикладных средств обеспечения коллективной деятельности, таких как система унифицированных коммуникаций Cisco и решение Cisco TelePresence. Эти решения позволяют Cisco, невзирая на физические границы, максимально эффективно использовать многообразие талантов и профессиональных знаний своих сотрудников и партнеров в разных уголках планеты, чтобы предоставлять свои услуги большему числу заказчиков, причем там и тогда, где и когда это им предпочтительнее.

На строительство Восточного центра глобализации Cisco было выделено 50 млн долларов. В одном из его помещений будет расположен глобальный брифинг-центр, предназначенный для демонстрации новейших решений и технологий Cisco. Там же будет создана удобная среда для общения и сотрудничества с заказчиками и партнерами из быстроразвивающихся стран — Индии, Китая, государств Ближнего Востока, Африки, Азии и Латинской Америки. В бангалорском центре глобализации построен самый крупный за пределами США центр обработки данных, способный демонстрировать наиболее современные технологии виртуализации и сервисно-ориентированные сетевые архитектуры, предназначенные для работы в глобальной среде.

Для глобальной поддержки заказчиков в Восточном центре глобализации Cisco будет установлено множество систем Cisco TelePresence. На первых порах центр сможет одновременно поддерживать 12 виртуальных сессий с помощью 20 систем TelePresence, установленных в четырех зданиях.

Восточный центр глобализации Cisco занимает площадь в 1 млн кв. футов (более 100 тыс. кв. метров) и построен в полном соответствии с правилами охраны окружающей среды. В центре используются современные технологии транспорта, естественного освещения, сбора и утилизации дождевой воды, переработки мусора и виртуальных конференций (Cisco



TelePresence), что существенно уменьшит его вред для экологии и сократит расходы на содержание рабочих площадей. Центр спроектирован с учетом новейших достижений в области организации рабочего пространства. В ходе проектирования использовались решения Cisco Connected Real Estate («Подключенная недвижимость»), которые соединили системы управления зданием с разнородными сетями электропитания, водоснабжения и связи, позволив построить единую конвергентную IP-инфраструктуру.

Восточный центр глобализации Cisco должен привлечь талантливых специалистов. Для этого, помимо прочего, в нем построены спортивные сооружения, фитнес-центр, поле для игры в крикет, кафетерии с кухнями разных стран, открытый амфитеатр и библиотека. К проектированию центра были привлечены специалисты по ландшафтной архитектуре, создавшие отличную среду для работы, жизни, учебы и развлечений.

Восточный центр глобализации станет важным элементом глобальной структуры Cisco. Он поможет компании вести новаторские исследования и привлекать талантливых специалистов. В пяти часах полета от Бангалора проживает 70 процентов населения земного шара. При этом Бангалор и Сан-Хосе разделяют 12 с половиной часовых поясов, а это значит, что теперь глобальная система поддержки заказчиков Cisco может функционировать круглосуточно: в одну половину суток заказчиков будет поддерживать наш центр в Сан-Хосе, а во второй половине суток аналогичные запросы будут обрабатываться в Бангалоре.



Рекордный рост



Во втором квартале 2008 финансового года лидер мировой индустрии сетевых технологий и оборудования для Интернета увеличил объем продаж до рекордного уровня в 9,8 млрд долларов.

Во втором квартале 2008 финансового года (окончился 26 января) компания Cisco увеличила объем продаж по сравнению с аналогичным периодом предыдущего финансового года на 16,5 процента, доведя его до рекордного уровня в 9,8 млрд долларов.

При этом чистая прибыль Cisco, рассчитанная по правилам GAAP, возросла за тот же период на 10,5 процента, составив 2,1 млрд долларов или 33 цента на акцию. При расчетах без использования правил GAAP чистая прибыль оказалась еще выше — 2,4 млрд долларов или 38 центов на акцию. Таким образом, бизнес компании растет рекордными темпами уже восемнадцать кварталов подряд.

По итогам первых шести месяцев 2008 финансового года объем продаж Cisco вырос по сравнению с аналогичным периодом 2007 финансового года почти на 17 процентов, до 19,4 млрд долларов, а чистая прибыль за первое полугодие 2008 финансового года, рассчитанная по правилам GAAP, увеличилась почти на 23 процента, составив 4,3 млрд долларов или 68 центов на акцию.



Доходная безопасность

Четвертый год подряд Cisco становится абсолютным лидером по доходам на российском рынке средств информационной безопасности согласно отчету «Средства защиты информации и бизнеса-2007», агентства CNews Analytics (CNA).

Выручка компании на этом рынке, по оценкам CNA, составила 1 млрд 494 млн рублей, что почти вчетверо превышает доход Symantec, занявшей вторую позицию в списке иностранных компаний. Примечательно, что выручка Cisco почти равна совокупной сумме доходов остальных зарубежных вендоров. Добавим, что Cisco лидирует и в общем списке иностранных и отечественных компаний, работающих на российском рынке информационной безопасности.

На исследования и разработки в области информационной безопасности Cisco ежегодно расходует около 360 млн долларов, что превышает годовой оборот многих зарубежных компаний, работающих на данном рынке.

Будучи признанным лидером рынка коммуникационного оборудования и сетевой информационной безопасности, компания Cisco строго следит за соответствием ее продукции нормативным требованиям законодательства тех стран, где она работает. В России Cisco получила уже 360 с лишним сертификатов на свою продукцию, то есть больше любого российского или зарубежного производителя. Кроме того, на территории РФ Cisco сертифицировала производство широкого спектра своих решений.

Глобальная сертификация



Компания Cisco получила сертификацию Global ISO 9001: 2000. Это означает, что Cisco реализовала всемирную инфраструктуру и стандартные процессы, позволяющие разрабатывать еще более качественные продукты и услуги.

По словам главного исполнительного директора компании Джона Чемберса, Cisco стала одной из первых сетевых компаний, получивших такую сертификацию, что сразу же выделило ее из числа конкурентов.

— Наша компания давно хотела сертифицировать все свои офисы и площадки по всему миру, поскольку Cisco стремится к неуклонному повышению качества своей работы. Тем самым мы признаем огромное значение стандартов ISO для организаций всего мира, — говорит Чемберс.

Почти 80 процентов заказчиков Cisco требуют от своих поставщиков сертификации ISO, так как она подразумевает непрерывное совершенствование. Хотя процесс сертификации отнимает немало времени и усилий, он нацеливает всю структуру компании на модернизацию внутренних процессов и повышение качества. В настоящее время все 317 площадок Cisco сертифицированы по стандарту ISO.

Процесс получения компанией Cisco глобальной сертификации ISO 9001: 2000 занял семь лет. Проверки показали высокий уровень корпоративной культуры Cisco и продемонстрировали четкие стандарты качества.

Новости





«Мы инвестируем в будущее»

Интервью вице-президента Cisco по странам СНГ Роберта Эйджи

Расскажите об итогах года компании Cisco в мировом масштабе.

РЭ: Прошедший год был для компании Cisco очень успешным. 31 июля, подводя итоги 2007 финансового года, мы объявили о том, что объем наших продаж увеличился на 23%, до 34,9 миллиарда долларов США, а чистая прибыль компании, рассчитанная по общепринятым правилам бухгалтерского учета GAAP, возросла более чем на 30%, до 7,3 миллиарда долларов. При этом ценность нашей торговой марки выросла на 9%, до 19,1 миллиарда долларов, и в результате бренд Cisco седьмой год подряд вошел в первую двадцатку самых ценных торговых марок по версии журнала «Бизнесуик». Кроме того, наша компания поднялась на 9-е место в списке самых уважаемых в мире по версии журнала *Baron's* и вновь была признана лучшим работодателем среди крупнейших ИТ-компаний, заняв 11-ю строчку в общем списке лучших работодателей США. Успешным оказался и первый квартал 2008 года, завершившийся 31 октября: он стал семнадцатым рекордным кварталом подряд в истории Cisco, вновь продемонстрировав уникальную сбалансированность бизнес-моделей нашей компании с точки зрения технологии и перспектив нашего бизнеса. Объем продаж Cisco за упомянутый период возрос до 9,6 миллиарда долларов (на 17% больше прошлогодного), еще заметнее — на 37,5%, до 2,2 миллиарда долларов — увеличилась чистая прибыль, рассчитанная по правилам GAAP. Добавлю, что у нас теперь десять продуктовых линеек, каждая из которых способна приносить ежегодный доход более одного миллиарда долларов. Достигнутые результаты подтвердили правильность нашей стратегии по дифференциации деятельности, высокий уровень исполнительской дисциплины и способность Cisco успешно работать в условиях серьезных рыночных перемен.

А как изменился бизнес компании в России за последние годы и как вы оцениваете его дальнейший потенциал?

РЭ: Наш бизнес очень сильно вырос. Хочу подчеркнуть, что заметно вырос и ИТ-рынок России. Если пять лет назад у нас были лишь небольшие системные интеграторы и весьма скромные проекты, то теперь все стало гораздо более масштабным. Российские компании стали более опытными и умелыми и способны выделять больше инвестиций, в том числе на собственную ИТ-инфраструктуру. При этом российский ИТ-рынок изменился не только количественно, но и качественно. Многие компании осознали, что ИТ-инфраструктура — не затратная статья, а реальная ценность, поскольку оказывает существенное влияние на успех бизнес-процессов. ИТ-подразделения перестали финансироваться по остаточному принципу. Руководители компаний осознали, что современные технологии приносят им реальный доход и относятся к ИТ-проектам серьезно.

Для Cisco российский рынок — один из четырех наиболее быстро растущих рынков в мире наряду с Китаем, Индией и Бразилией. Руководство компании внимательно следит за нашей деятельностью и оказывает нам серьезную помощь.

Растем вместе с рынком и мы. За один прошлый финансовый год количество сотрудников Cisco, работающих в России и других странах СНГ, выросло в полтора раза — с 300 до 450 человек. Столь быстрый рост порождает и некоторые проблемы — становится все труднее найти квалифицированные кадры. Поэтому мы уделяем очень большое внимание выращиванию кадров собственными силами. Последние годы мы направляем все большее число выпускников местных вузов на годичное обучение в Амстердам. Там часть из них учится на системных инженеров, часть — на менеджеров по продажам. И те, и другие по возвращении зачисляются в наш штат.

В каких отраслях работа в России и других странах СНГ идет наиболее успешно?

РЭ: В минувшем финансовом году объем продаж Cisco в странах СНГ увеличился на 40 процентов. Это было достигнуто в том числе за счет существенного роста штата работающих в СНГ сотрудников



Cisco и роста масштабов их деятельности. Два примера для иллюстрации: компания завершила строительство второй очереди оптической сети национального масштаба для Укртелекома, и теперь уникальная для Украины DWDM-сеть позволяет предлагать потребителям услуги качественно нового уровня. Тем временем национальный оператор связи Казахстана — АО «Казахтелеком» при помощи Cisco и ведущего российского поставщика ИТ-решений — компании «Энвижн Груп» запустил самый крупный в странах СНГ проект по модернизации магистральной сети передачи данных, который позволит увеличить пропускную способность транспортной сети в 10 раз.

На 68% увеличилось за год количество участников партнерской программы Cisco в СНГ, и теперь их число приближается к одной тысяче. Впрочем, еще важнее качественные показатели. В странах Содружества объем продаж Cisco в пересчете на каждого партнера — самый большой среди государств с быстроразвивающейся экономикой. При этом и в центре, и в регионах все больше партнеров, способных решать самые сложные задачи. Подавляющее большинство участников партнерской программы поддержало около 500 различных маркетинговых мероприятий, проведенных компанией Cisco в 24 городах стран СНГ, в том числе конференции по информационным технологиям Cisco Expo, которые были организованы в Москве, Киеве и Алма-Ате, собрав в каждом из этих трех городов рекордное число участников.

Рост продаж оборудования, расширение спектра предлагаемых решений, увеличение их сложности и ставшая еще более актуальной задача максимально полного удовлетворения потребностей заказчиков побудили Cisco существенно расширить в СНГ деятельность по оказанию сервисной поддержки и технического консалтинга. В 2007 финансовом году компания развернула склады запчастей в девяти крупнейших промышленных центрах России, а также в Киеве и Алма-Ате.

Нужно заметить, что решения Cisco используются в основных отраслях экономики России и ряда других стран СНГ: в машиностроении, металлургической и нефтегазовой промышленности, в строительстве и недвижимости, розничной торговле, банках, инвестиционных и страховых компаниях. Среди заказчиков Cisco — Сбербанк и Банк России, ВТБ, Альфа-Банк, банк «УралСиб», «Русал», авиакомпания «Сухой», Объединенная металлургическая компания, Магнитогорский и Череповецкий металлургические комбинаты, компании «Базовый элемент» и «Северсталь-авто», АвтоВАЗ, группа «ГАЗ».

Как и в предыдущие годы, бурно, с перевыполнением плановых показателей рос объем продаж Cisco в коммерческом секторе. В результате среднегодовой индекс увеличения сбыта оборудования и решений Cisco предприятиям малого и среднего бизнеса стран СНГ в период с 2003 по 2007 финансовый год составил 51%.

Деятельность Cisco в операторском секторе России и ряда других стран СНГ протекала на фоне растущего понимания необходимости модернизации сетей. Проходившая при участии Cisco модернизация магистральных сетей и сетей доступа нескольких МРК «Связьинвеста» заложила основу для массового широкополосного подключения населения к Интернету, открыла новые возможности повышения качества услуг в социальной сфере, в сферах образования, здравоохранения и т.п. Благодаря этому проекту в России появились первые десятки маршрутизирующих систем наивысшей в отрасли производительности — CRS-1. Среди других заказчиков Cisco из числа работающих в СНГ операторов связи — «Билайн», Golden Telecom, «Киевстар», «Комстар», «МегаФон», МТС, «Ренова Медиа», «Система Телеком», «Таттелеком», «ТрансТелеКом».

Катализатором роста компании Cisco в последние годы стали передовые технологии. В полной мере это относится и к увеличению объема продаж Cisco в странах СНГ. Поставки ее передовых технологий на этот рынок в 2007 финансовом году возросли на 52%, вследствие чего Cisco упрочила свое положение лидера продаж технологий безопасности в России. Компания имеет 360 с лишним российских сертификатов на свою продукцию такого рода — больше любого другого производителя. Кроме того, Cisco сертифицировала производство широкого спектра своих решений на территории РФ.

Какие основные перемены произошли в российской Cisco за последние пять лет?

РЭ: Теперь это во всех смыслах другая компания. Когда я перешел на работу в Cisco, в российском представительстве работало всего пять человек, и в месяцы зарабатывали столько же,





сколько сегодня зарабатываем за день. Пять лет назад у нас не было ни маркетинга, ни PR, компания не имела в России регистрации в качестве юридического лица (в начале 2007 года мы зарегистрировались как ООО «Сиско системс»), лишь недавно у нас появилось подразделение по работе с кадрами. Объем бизнеса влияет на структуру компании — и наоборот. За пять лет у нас сильно вырос объем бизнеса и очень изменилась структура. Пять лет назад мы только начинали работать в Украине, а теперь у нас есть представительство и в Казахстане, где работают 20 человек, мы работаем в Узбекистане и Азербайджане, все активнее работаем в российских регионах.

Каковы специфические особенности работы с партнерами в России?

РЭ: Я бы сказал, что только в США работа нашей

компании отличается от работы во всем остальном мире: там мы осуществляем продажи и через партнеров, и напрямую (крупным заказчикам), а во всех остальных регионах работаем только через партнеров. Особенностью работы в России можно назвать то, что здесь очень важны личные контакты с руководством клиентов и партнеров. В отличие от ситуации на Западе до сих пор даже в крупных российских компаниях есть ярко выраженный владелец. Это имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, понятно, с кем надо вести разговор по принципиальным вопросам, но зато многие вещи нельзя автоматизировать, все делается в индивидуальном порядке.

Какие новые продукты компания готовит к выводу на рынок? Какие продукты, по вашим оценкам, будут наиболее успешны именно в России?

РЭ: Прежде всего мне хотелось бы отметить TelePresence. Мы думаем, что это уникальное решение для проведения удаленных переговоров с эффектом присутствия будет хорошо продаваться в России, потому что Россия — огромная страна, к тому же для поездок за границу россиянам не всегда легко получить визу. Да и в самой Москве из-за пробок поездки даже на небольшие расстояния сопряжены с большими потерями времени и нервов. TelePresence же избавляет от необходимости тратить многие часы, а то и дни на то, чтобы встретиться с нужными людьми и провести с ними переговоры. В России у нас есть два очень хороших партнера — компании «Микротест» и «ТрансТелеКом», которые готовы продавать это решение.

Очень популярны в России сегодня все наши продукты по обеспечению безопасности, стремительно растет рынок IP-телефонии, где очень востребованы наши решения для «колл-центров».



Пока у нас нет продуктов, связанных с WiMAX, но я думаю, что и эта технология будет очень востребована в России, прежде всего потому, что сегодня практически 70% населения страны не имеет доступа к Интернету.

В этом году Сетевые академии Cisco отмечают десятилетний юбилей. Какова ситуация в России и удовлетворены вы ей или нет?

РЭ: Подготовка сетевых специалистов становится все более актуальной проблемой буквально с каждым днем. По прогнозам IDC, уже в будущем году России будет не хватать как минимум 60 тысяч квалифицированных работников в сфере ИТ. Информационные технологии стремительно развиваются, проникают в бизнес компаний любого размера и требуют подготовленного персонала для обслуживания. Наша программа Сетевых академий вносит посильный вклад в решение этой проблемы: в России уже более ста академий, их окончили более шести тысяч человек, и еще около четырех тысяч учатся в них сегодня. Количество Сетевых академий Cisco постоянно растет, мы открываем по две-три новые академии каждый месяц. Замечу, что уровень подготовки специалистов в таких академиях очень высок, они востребованы рынком, и на некоторые специальности даже выстраивается очередь.

Но с такими темпами проблему дефицита ИТ-кадров нам не решить. Поэтому мы хотели бы иметь в России как минимум 500 таких академий. Я думаю, программу резкого расширения числа наших академий будет обсуждать на самом высоком уровне глава нашей компании Джон Чемберс, когда снова приедет в Россию. Так что прогресс есть, но он явно недостаточен.

А какие еще инициативы Cisco в России и странах СНГ вы хотели бы отметить?

РЭ: Действительно, Сетевые академии — это лишь один из пунктов «Венчурной программы Cisco в России», разработанной на основе анализа социально-экономических вызовов, стоящих перед Россией, и задач, поставленных перед страной президентом и правительством РФ. В рамках этой программы в период до 2010 года Cisco намерена инвестировать более 100 миллионов долларов в российские венчурные фонды и высокотехнологичные компании. В настоящее время компания завершает поиск квалифицированных управляющих команд для своих фондов, в том числе опытных иностранных специалистов и россиян, работающих в отрасли в США и Европе. Тем временем еще весной 2007 года мы сделали свою первую инвестицию на территории СНГ, вложив совместно с партнерами 18 миллионов долларов в ведущий российский интернет-магазин Ozon.ru.

Кроме того, Cisco работает над созданием «Института предпринимательства», который помог бы российским предпринимателям, работающим в области высоких технологий, приобрести коммерческие навыки. Партнером Cisco в этом проекте стала бизнес-школа «Сколково», строительство которой начато в Москве. К 2010 году Cisco планирует охватить данной программой всю территорию Российской Федерации, а также некоторых стран СНГ.

В рамках содействия программе правительства РФ по созданию инновационной экономики Cisco сотрудничает с Агентством по особым экономическим зонам в деле строительства Технологического центра Cisco в ОЭЗ «Зеленоград». Центр станет первым в своей категории крупным инновационным объектом в области телекоммуникаций в России. К его развитию Cisco намерена привлечь своих партнеров в России и за рубежом.

Важнейшим шагом к обеспечению российским школьникам доступа к мировым общеобразовательным ресурсам Cisco считает подключение российских школ к глобальной сети Интернет в рамках приоритетного национального проекта «Образование». По мнению Cisco, следующим шагом в этой области будет внедрение передовых сетевых решений и интеграция сетей высшей и средней школы. В настоящий момент компания Cisco изучает возможность осуществления пилотных проектов по внедрению таких решений в российских регионах.

Можно процитировать главу нашей компании Джона Чемберса. Он сказал, что Россия и другие страны СНГ растут опережающими темпами, что сулит им возможность в эпоху глобального экономического роста войти в лидирующую группу государств. Страны СНГ совершенствуют свою инфраструктуру инфокоммуникационных технологий и широкополосного доступа в Интернет, и Cisco готова играть роль ключевого партнера, инвестируя в их дальнейшее развитие.

СМ



«Партнеров надо выбирать тщательно»

Интервью директора по маркетингу Cisco
в странах СНГ Дениса Мальцева



В последние годы бизнес компании Cisco стремительно растёт. В России все продажи Cisco идут через партнеров, значит, либо количество партнеров должно расти, либо работать они должны так же эффективно, как и Cisco. Выдерживают ли партнеры Cisco фантастический темп, который задает им Cisco?

ДМ: Cisco позиционирует себя сегодня, как инновационная компания. Технологические решения, которые мы разрабатываем и собираемся развивать, должны интегрироваться в решения для пользователей и продвигаться на рынок нашими партнерами. Именно поэтому меняется структура нашей партнерской программы, и в недалеком будущем нас ждут новые перемены. Важно повышать не только количество партнеров, но и их качество, глубину знаний наших инновационных технологий.

Численность наших партнеров в России растёт. За прошедший год она превысила тысячу и, я думаю, в наступившем году вырастет еще как минимум на 10%. Сейчас у нас в России 18 золотых партнеров (что не так уж и много), 8 серебряных и около 130 премьер-партнеров. В большинстве своем премьер-партнеры работают в регионах. Их число будет активно расти в течение этого года, поскольку на огромной территории России есть большой потенциал для такого роста. Кстати, в прошедшем финансовом году объем бизнеса премьер-партнеров вырос на 51%, что подтверждает мою мысль о большом потенциале роста этого сегмента нашего бизнеса.

Если посмотреть на соотношение количества золотых и серебряных партнеров в России, то оно отражает одну национальную особенность: у нас все стремятся быть первыми. В связи с этим существует некоторый перекос, но мы не ставим перед собой задачу исправлять его волевым образом. Если наши партнеры в России стремятся стать золотыми, то мы только приветствуем эту тенденцию. Единственное, что мы стараемся регулировать — это сегменты рынка, в которых партнеры работают. Они не должны работать на одном рынке и активно конкурировать, отнимая друг у друга выгодные заказы и прибыль.

Еще одно важнейшее изменение, которое было введено в партнерскую программу Cisco в прошлом году — это появление мастер-специализаций, суть которых достаточно проста.

Что отражает тот или иной статус наших партнеров? Чем выше этот статус, тем большей экспертизой, квалификацией обладает партнер для реализации тех или иных проектов. Это означает наличие определенного количества сертифицированных инженеров, наличие лабораторий для тестирования тех или иных решений. Есть и определенные выгоды для партнера: различные уровни скидок, маркетинговой поддержки и т.п. И все же далеко не каждая компания может позволить себе быть золотым партнером: только начиная с определенного объема бизнеса, имеет смысл ставить перед собой такую цель. Учитывая тот факт, что количество технологических решений Cisco постоянно растёт и будет только расти (в том числе и с учетом последних приобретений, сделанных нашей компанией), Cisco решила ввести так называемые мастер-специализации, которые дают партнерам возможность сфокусироваться на конкретных технологиях. Освоив эти технологии в совершенстве, партнер сможет успешно работать на различных вертикальных рынках. Кроме того, в рамках мастер-специализации он может рассчитывать на тот же уровень поддержки со стороны Cisco, что и золотые партнеры.

Программа мастер-специализаций была объявлена всего несколько месяцев назад, и пока таких партнеров у нас немного. Тем приятнее отметить, что российская компания Step Logic первой в регионе быстроразвивающихся рынков (а это более 130 стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки) получила мастер-специализацию по безопасности. Хочу подчеркнуть,

что будущее именно за такими партнерами, поскольку они могут фокусироваться на конкретных технологиях, становиться настоящими экспертами в них и масштабировать технологические решения на любые сегменты рынка.

Подобных инновационных технологических решений Cisco уже немало: есть специализации по безопасности, унифицированным коммуникациям и т.д., — и их будет становиться все больше и больше.

До сих пор многие наши крупные партнеры строили свой бизнес, ориентируясь на конкретного заказчика, то есть, системный интегратор воплощал в жизнь пожелания такого заказчика, как Газпром или Центробанк. Однако такая структура бизнеса создает ограничения для его роста. Поэтому мы заинтересованы в том, чтобы наши партнеры не ориентировались на одного заказчика, а были готовы к тиражированию своих отработанных решений для внедрения другими клиентами.

Кроме того, технологии становятся все сложнее, а пользователям требуется все более простой интерфейс для общения с ними, поэтому экспертиза интегратора в работе с конкретными технологическими решениями приобретает все большую ценность.

То есть время золотых и серебряных партнеров проходит?

ДМ: Не скажу, что они исчезнут вообще. Просто в будущем мы придем к такой ситуации, когда у нас будет определенное количество универсальных партнеров, которых мы сегодня называем золотыми. Они будут иметь очень высокий (но не максимальный) уровень сертификации по конкретным технологиям. Этот свой уровень они будут зарабатывать объемами торговли, широкой специализацией по целому спектру технологий Cisco. Параллельно с этим будут активно работать и партнеры, ориентированные на нишевые технологии. В качестве примера приведу компанию «Микротест», которая на протяжении последних полутора лет является эксклюзивным партнером Cisco по продвижению технологии TelePresence в странах СНГ. Эта компания — наш золотой партнер и помимо этого с большим успехом фокусируется на самой современной технологии. Пока, повторяю, это наш единственный партнер в СНГ, который получил Advanced Specialization по TelePresence. Этот пример говорит о том, что одно другое не исключает: компания может быть золотым партнером Cisco и в то же время фокусироваться на конкретной технологии.

Есть в нашей партнерской программе и еще одно очень интересное направление. Компания Cisco создает глобальный портал для партнеров, на котором будут видны их статусы на каждой географической территории. При этом каждый из партнеров сможет участвовать в любом проекте, даже если его квалификации недостаточно для того, чтобы реализовать такой проект в одиночку. С помощью такого портала он сможет вступить в некое сообщество партнеров, которые смогут выполнить сложный проект совместными усилиями. Такие примеры успешной кооперации партнеров у нас уже есть в ряде стран Европы, и сейчас мы начинаем подготавливать почву для такой кооперации на развивающихся рынках, в том числе в России. Это новая тенденция для наших партнеров, и я хочу отметить, что именно золотые партнеры ищут пути к сотрудничеству. Одним из важнейших стимулов к такому сотрудничеству я назвал бы рост размеров проектов. Это реальная потребность бизнеса сегодня. Еще вчера можно было работать с крупными проектами в одиночку, сегодня — уже нет. Растет и спектр используемых технологий, справляться с ними самостоятельно сейчас уже просто экономически невыгодно.

Чуть конкретнее, что делается именно в России?

ДМ: Идей у нас много, но первое, с чего мы хотим начать, это обеспечить нашим партнерам максимальную видимость на рынке, чтобы потенциальные заказчики знали, кто из партнеров Cisco





где работает и какие проекты может выполнять. Со временем мы надеемся обеспечить всем возможность выбирать партнеров по проектам.

Не так давно компания Cisco обратила внимание на сегмент малого и среднего бизнеса. В него попадает определенная категория наших продуктов и решений, а также конкретные заказчики. Естественно, в этом сегменте должны также работать партнеры, способные удовлетворить соответствующие пожелания заказчиков. Число компаний малого и среднего бизнеса очень велико, а значит, и партнеров для работы с ними требуется много. При этом важно, чтобы партнеры по возможности находились в одной весовой категории с их клиентами. (Это не значит, что крупные компании-партнеры не могут работать в сегменте малого и среднего бизнеса — все наши золотые партнеры в той или иной мере занимаются этим, — но в первую очередь они концентрируются на крупных проектах).

Раньше у нас была маркетинговая инициатива под названием SMB Select, которая позволяла партнерам пройти обучение по технологиям Cisco, предназначенным для сегмента малого и среднего бизнеса. Не так давно мы решили развить эту инициативу до сертификационного статуса Select. В России было около трехсот компаний, участвовавших в программе SMB Select, сейчас мы их пересертифицируем и, кроме того, предлагаем получить этот статус новым компаниям. Этим мы занимаемся с конца ноября, и уже 25 компаний получили новый статус Select. К концу года планируем довести их число до 200-300 сертифицированных партнеров и на этом останавливаться не собираемся. Если раньше начальным уровнем, позволяющим войти в число наших партнеров, был статус Premier, то теперь это будет статус Select.

А как обстоит дело с кадрами? Откуда партнеры берут специалистов по технологиям Cisco?

ДМ: Вы правы: одна из главных ценностей, как компании Cisco, так и ее партнеров, это сертифицированные специалисты. Важно, чтобы компании нашли нужных им сотрудников, а специалисты нашли себе работу по душе. Очень интересный проект сейчас проходит тестирование на Ближнем Востоке: там создан портал, где регистрируются все выпускники Сетевых академий Cisco. Партнеры имеют доступ к этому portalу и ищут там тех, кто им нужен, там же публикуя информацию о вакансиях. Буквально за месяц на этом портале зарегистрировалось

около тысячи выпускников — никто не ожидал, что проект приобретет такую популярность. Надеюсь, в третьем или четвертом квартале этого года аналогичный портал мы запустим и в России.

Достоинство этого портала не только в том, что выпускники находят работу, а компании — новых сотрудников, но и в том, что масса молодых людей получает еще один мощный стимул поступления в Сетевые академии Cisco в виде реальной возможности трудоустройства после их окончания.

Какие новинки в партнерских программах ожидают нас в ближайшем будущем?

ДМ: Чтобы ускорить глобальную разработку и доставку новаторских управляемых услуг на базе современных технологий и сетей IP NGN (New Generation Network — сеть нового поколения), компания Cisco предложила своим партнерам новую программу Cisco Managed Services Channel Program. Это первая в отрасли программа поддержки партнеров, которые занимаются управляемыми услугами, предоставляемыми на правах аутсорсинга. Но надо честно признать, что в России она пока разворачивается недостаточно активно.

Сегмент операторов связи является одним из самых быстрорастущих и перспективных сегментов ИТ-рынка — министр связи и информатизации РФ Леонид Рейман обещает его рост в 2008 году на 25%. Компания Cisco, с одной стороны, продает решения для операторов связи, с другой стороны, операторы связи используют оборудование Cisco не только для своей инфраструктуры, но и для оказания услуг на его основе. Таким образом, у нас появляется еще один тип партнеров — операторы связи, и компания Cisco заинтересована в росте их количества. Мы работаем в этом направлении в России, но о результатах говорить рано.

Несколько слов о работе в странах СНГ...

ДМ: Это для нас очень перспективный рынок, огромное поле для деятельности. Сначала мы работали только в России, а после того, как наш бизнес здесь вырос до определенных масштабов, начали распространять свою активность и на другие страны СНГ. Сегодня следующая по масштабам нашего бизнеса страна в этом регионе — это Украина, затем Казахстан. Хочу подчеркнуть, что в Казахстане мы пока делаем только первые шаги, и партнерский бизнес там просто не структурирован. В странах СНГ (за исключением России и Украины) у нас пока есть только дистрибьюторы и несколько прямых партнеров, есть несколько премьер-партнеров, но нет ни золотых, ни серебряных партнеров. Долгое время у нас просто не было ресурсов, чтобы работать в других странах СНГ за пределами России. Теперь они появились, и ситуация будет меняться. Наш бизнес в странах СНГ будет расти вследствие роста количества и качества партнеров в этих странах.

Сегодня в России команда Cisco по работе с партнерами уже сформирована, она работает не только в Москве, но и



во всех ключевых регионах России. Кстати, это единственное подразделение Cisco, представленное во всех регионах России, и это серьезное достижение.

В Украине с партнерами работают четыре человека, в Казахстане — два, в Азербайджане — один. Надеюсь, в самое ближайшее время мы найдем человека для работы с партнерами в Белоруссии. Чтобы качественно работать в той или иной стране, просто необходимо иметь там своего представителя для реального общения с партнерами. Ведь, несмотря на все наши инновационные технологии, человеческого общения ничем не заменишь. Так что наши представители будут во всех странах СНГ, но когда это случится, зависит не только от нас. Думаю, после Белоруссии мы будем готовить своего представителя для работы в Грузии, впрочем, не будем торопить события.

Какие есть трудности в вашей работе с партнерами?

ДМ: Я бы назвал это не трудностями, а задачами, которые надо решать. Например, в феврале мы начинаем большую серию семинаров в России, Украине и, может быть, в Казахстане. Эти семинары организуются для того, чтобы собрать уже работающих партнеров Cisco, а также системных интеграторов, работающих в том или ином регионе, и познакомить их с последними технологическими новинками. Таким образом мы надеемся привлечь к работе с нами новых партнеров, а действующим партнерам открыть новые перспективы. Организовать такое масштабное мероприятие непросто, но мы надеемся на большую отдачу от него.

Какие решения Cisco пользуются особой популярностью у ваших партнеров и какие вы считаете наиболее перспективными?

ДМ: Начну с нашего самого яркого продукта прошлого года — системы TelePresence. Хотя на этом направлении у нас пока работает только один партнер — компания «Микротест», у него есть уже серьезные успехи, просто пока я не могу рассказать о незавершенных проектах. Очень популярны в России и наши продукты в области безопасности.

Об одном перспективном направлении мне хотелось бы сказать особо — это системы видеонаблюдения. В одном из своих выступлений мэр Москвы Юрий Лужков пообещал к 2015 году оснастить камерами видеонаблюдения весь центр Москвы, поставить такие камеры буквально в каждом подъезде. У Cisco есть прекрасные решения в данной области, и будет жаль, если наши партнеры не воспользуются этой возможностью, которая позволяет не только увеличить их бизнес, но и улучшить жизнь москвичей. Да и в других крупных российских городах есть непаханное поле для такой деятельности. **СМ**



Стройная система

Об основных направлениях бизнеса Cisco в России и странах СНГ рассказывает Михаил Кристев, заместитель генерального директора ООО «Сиско системс»



Начать мне хотелось бы с того, что сегодня компания Cisco предлагает своим клиентам не отдельные технологические решения, а законченную концепцию под названием «Интеллектуальная информационная сеть», которая объединяет все наши продукты и технологии в единое целое, в единую стройную систему. Составные компоненты этой концепции — SONA (Service Oriented Network Architecture, сервис-ориентированная сетевая архитектура), IP NGN (New Generation Network, сеть нового поколения) — решение для сервис-провайдеров, Smart Business Communication System (интеллектуальная система для бизнес-коммуникаций) — для заказчиков малого и среднего бизнеса и Connected Home (подключенный дом) — для домашних пользователей. Эти архитектуры позволяют заказчикам из соответствующего сегмента намного меньше думать об интеграции решений и о том, как сетевая инфраструктура должна быть связана с другими ИТ-компонентами.

2007 год ознаменовался тем, что в сегменте Enterprise (крупного бизнеса) архитектура SONA начала получать у заказчиков в России и других странах СНГ все большее понимание и поддержку. SONA очень тесно связана с распространенной в мире ИТ и бизнеса SOA (Service Oriented Architecture). Эта сервис-ориентированная архитектура представляет собой новый подход к построению ИТ-инфраструктуры на базе сервисов, которые взаимодействуют между собой и обеспечивают гибкость наряду с надежностью, а также очень высокую модифицируемость систем. У многих сервис-провайдеров в России и других странах СНГ уже внедряется концепция NGN.

«Интеллектуальная информационная сеть» становится платформой для реализации тех или иных приложений, будь то корпоративная сеть или сеть поставщика услуг.

В прошедшем году очень важным фактором на российском рынке стало активное внедрение Web 2.0-технологий, которые начали применяться в «потребительской» среде пользователями Интернета. Они позволяют людям взаимодействовать друг с другом совсем на другом уровне, становиться активными создателями контента в сети. Постепенно этими технологиями начинают пользоваться и компании для ведения бизнеса. Эта тенденция уже заметна на Западе, и я ожидаю, что мы увидим ее и в России в наступившем году. Для использования технологий Web 2.0 нужен совсем другой набор технологий для коммуникаций, и унифицированные коммуникации (Unified Communications) от Cisco как нельзя лучше подходят для этой цели.

Сегодня мы в Cisco активно работаем над технологиями нового поколения и внедряем новую концепцию взаимодействия с клиентами, которая называется Cisco 3.0. Ее основные характеристики — это максимальная ориентированность на заказчика и обеспечение более глубокого и полного взаимодействия с ним на базе Web 2.0-технологий, которые активно переходят в область B2B.

В прошлом году очень большой популярностью пользовались наши решения в области Unified Communications. В основном усилиями нашей компании такие коммуникации и IP-телефония на российском рынке — как у крупных

компаний, так и в малом и среднем бизнесе — из разряда экзотики перешли в разряд обычного оборудования на рабочих местах.

Если обратиться к сфере информационной безопасности, то очень приятно, что наша компания остается безоговорочным лидером на российском рынке среди производителей оборудования. Приобретения, сделанные Cisco в прошлом году, и новые продукты, выведенные на рынок, позволяют нам надеяться на то, что это лидерство сохранится и в наступившем году.

Еще мне хотелось бы обратить особое внимание на сферу беспроводных технологий. В прошлом году компания Cisco приобрела компанию Navini, производителя оборудования для беспроводных сетей WiMAX. Это событие было с энтузиазмом встречено российскими компаниями, поскольку как от наших заказчиков, так и от журналистов и аналитиков давно и настойчиво поступали вопросы о том, когда же Cisco займется активным бизнесом в этом направлении. Технология WiMAX имеет для России особое значение в силу размеров нашей страны. Сейчас наконец определены стандарты для WiMAX следующего поколения, и настал очень хороший момент для развития мобильного WiMAX в России. Эта технология наверняка будет востребована рынком, и вполне возможно, что через 3 — 5 лет сети WiMAX будут так же распространены, как сети Wi-Fi сегодня.

Успешным для нас был прошедший год и в сегменте оборудования и решений для центров обработки данных. Cisco выпустила новые продукты, в частности, коммутаторы для небольших сетей хранения данных. Этот продукт особенно интересен для российского рынка просто потому, что в стране не так много крупных центров обработки данных. Кроме того, в самом начале 2008 года компания Cisco объявила о выпуске новой перспективной линейки продуктов Nexus для центров обработки данных, которые будут пользоваться большим спросом при построении крупных ЦОД следующего поколения.

Очень важно отметить и большой успех новых технологий Cisco, которые мы называем Emerging Technologies (перспективные технологии). Одна из них — это Cisco TelePresence. Она очень востребована в России и других странах СНГ, есть уже несколько реализованных проектов. Заказчики используют TelePresence для виртуальных совещаний как на территории России — такие системы установлены в Москве и на Сахалине, — так и для общения российских представительств с центральными офисами западных компаний. Все это позволяет экономить немалые средства на командировках сотрудников и делает их труд более комфортным и продуктивным. На 2008 год мы прогнозируем взрывной интерес к TelePresence, поскольку уже сейчас у нас есть немало запросов от заказчиков.

TelePresence, как и другие коммуникационные технологии Cisco, позволяют кардинальным образом изменить общение и взаимодействие людей, делают их ближе друг к другу, экономят время, силы и здоровье. Лично мне это сильно помогает!

СМ



Security

Одно из важнейших направлений деятельности компании Cisco сегодня — информационная безопасность.

О развитии рынка информационной безопасности, изменении отношения к этой теме российских компаний из различных сегментов бизнеса и новых разработках Cisco в области безопасности для России и других стран СНГ рассказывает менеджер компании по развитию бизнеса Алексей Лукацкий.

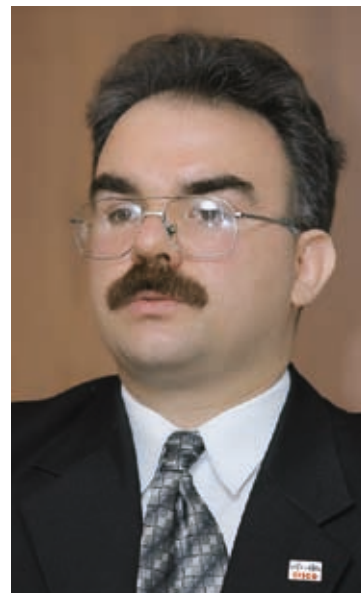
Можно ли сравнивать положение на рынке информационной безопасности в России и в мире. Есть ли какие-то общие тенденции, на которые ориентируется Cisco в своих решениях?

АЛ: Это удобнее сделать, разбив всю структуру обеспечения информационной безопасности на три уровня: инфраструктурная безопасность, прикладная безопасность и бизнес-безопасность. В сфере инфраструктурной безопасности мы не отстаем от остального мира, у нас используются аналогичные решения и есть такие же крупные внедрения, как и во всем мире. В области прикладной безопасности мы пока заметно отстаем, потому что в России этот пласт поставщиков решений для прикладной безопасности (баз данных, ERP-систем, CRM-систем, банковских систем) практически отсутствует. На Западе таких вендоров гораздо больше, и именно к ним вынуждены обращаться отечественные компании. Учитывая, что представительств этих компаний в России зачастую нет, то мы просто о них ничего не знаем. А вот в сфере бизнес-безопасности мы опять от Запада не отстаем, потому что пока и у них, и у нас реальное обеспечение безопасности бизнеса не рассматривается, как серьезная бизнес-задача, а остается в ведении технологических подразделений. Практически никто пока не может измерить уровень безопасности и выразить его в понятных бизнес-метриках.

В России эта ситуация только начинает меняться в нужном направлении, прежде всего, потому, что появляются методики оценки эффективности информационной безопасности, да и вообще ИТ. Методики оценки ИТ появились 2-3 года назад, а уровня информационной безопасности — буквально несколько месяцев назад. Эти наработки начинают активно использоваться и на Западе, и в России. Мы со своей стороны стараемся всячески продвигать и поддерживать внедрение этих методик. Это очень важно: показать руководству, как внедрение систем информационной безопасности влияет на бизнес компании, на снижение издержек, лояльность клиентов и т.п. В Cisco есть подразделение Advisory Services, которое увязывает технологическую составляющую любого проекта с бизнесом заказчика. Оно успешно работает, его значимость будет только возрастать, но хочу подчеркнуть, что для нас это пока не основной бизнес.

Каковы особенности рынка информационной безопасности в России?

АЛ: Хотя сегодня вопросам безопасности всюду уделяется достаточно большое внимание, у нас, в отличие от большинства других стран, этот рынок достаточно жестко зарегулирован. Прошедший год



ознаменовался тем, что было принято большое количество нормативных актов, законов и постановлений правительства, непосредственно относящихся к сфере информационной безопасности. Это и закон о персональных данных, и постановление о лицензировании деятельности в области защиты информации, и постановление о проведении сделок дистанционным способом (в котором также упоминаются вопросы информационной безопасности). Были сделаны серьезные попытки принять закон о критически важных инфраструктурах и объектах, разработан проект закона о служебной тайне. Очевидно, что идет очень активная работа, но все это ведет к тому, что для заказчика рынок информационной безопасности становится все более и более зарегулированным. Есть большое количество требований, которые заказчики просто обязаны выполнять, и это становится определяющим вектором для работы поставщиков продуктов и решений в этой области на территории России и наших ближайших соседей — других стран СНГ.

Известно, что в последнее время растет число различных инцидентов в области информационной безопасности. Какие решения предлагает Cisco?

АЛ: Это так и в частности речь идет об утечках персональных данных и баз данных разных компаний, попытках рассылки спама от известных компаний (что позволяет играть на повышении или понижении курсовой стоимости акций) и т.д. Все эти инциденты наглядно свидетельствуют о том, что информационная безопасность из сугубо технологической проблемы превратилась в серьезнейшую проблему бизнеса, вышла из сферы ответственности специальных структур и должна решаться на уровне руководства компании. Кроме того, планируемые к принятию в этом году новые законы и постановления в этой сфере никому не дают расслабиться — ни заказчикам, ни вендорам, которые и должны выпускать решения, удовлетворяющие всем требованиям.

Для Cisco информационная безопасность была и остается одним из стратегических направлений деятельности. По международным отчетам всех аналитических компаний, мы являемся лидерами в этом сегменте мирового рынка и четвертый год подряд занимаем лидирующие позиции на российском рынке, с большим отрывом опережая всех конкурентов из числа как отечественных, так и западных компаний. Уместно отметить,

что мы — единственная западная компания, которая публикует данные об оборотах в этом секторе локального рынка.

Например, одним из важнейших событий ушедшего года для нас стала сертификация производства 22 линеек нашего оборудования в Федеральной службе по техническому и экспортному контролю. Эта работа была проделана совместно с нашими партнерами — компаниями АМТ и АЛТЭКС-Строй 2000. Ее завершение позволяет нам предлагать заказчикам не отдельные сертифицированные экземпляры и даже не отдельные партии такого оборудования. Теперь любой элемент оборудования, который продается по согласованной процедуре, автоматически получает сертификат, что полностью избавляет наших заказчиков от проблем с законодательством. Это особенно важно в такой сфере, как информационная безопасность, поскольку здесь практически все используемое оборудование должно быть сертифицировано.

Кроме этого, какие продукты в области безопасности появились у Cisco в 2007 году?

АЛ: Важный итог прошедшего года — это продолжение работы над модулем NME-RVPN, который встраивается в наши маршрутизаторы и при этом поддерживает российскую криптографию. Это уникальный пример в нашей деятельности: впервые в истории компания Cisco создала специальный продукт для локального рынка с учетом российской специфики. Обычно все наши продукты распространяются по всему миру без каких-либо существенных модификаций. Модуль же NME-RVPN учитывает все требования российского законодательства в сфере информационной безопасности и в то же время содержит в себе наши современные наработки в области шифрования и виртуальных частных сетей, при этом компания Cisco несет полную ответственность за его техническое обслуживание. Сейчас совместно с компаниями «С-Терра СиЭсПи» и «Инфотекс», с которыми мы разрабатывали этот модуль, мы ведем работу по его сертификации в соответствующих российских структурах. Стоит отметить, что в прошлом году у нас уже было много продаж этого устройства. В этом году их наверняка будет еще больше.

2007 год для компании Cisco ознаменовался еще и тем, что мы постепенно стали отходить от традиционного имиджа сетевого вендора в области информационной безопасности и переходить на уровень поставщика приложений. Раньше абсолютное большинство наших решений касалось только сетевой безопасности — это были межсетевые экраны, средства предотвращения атак, средства построения VPN. В прошлом году мы приобрели три компании: Ironport, Reactivity





и Securent, — которые занимаются обеспечением безопасности на уровне приложений. Ironport защищает электронную почту и Интернет, Reactivity защищает приложения, использующие XML, Securent предлагает решения по ограничению доступа к приложениям, базам данных и другим системам, которые есть на предприятии (Oracle, Microsoft, IBM и др.). Таким образом, компания Cisco расширяет сферу своей деятельности, выходя на совершенно новый для себя рынок, который позволяет нам расширить свое присутствие в сегменте информационной безопасности.

Но прикладная безопасность для Cisco тема не совсем традиционная?

АЛ: Действительно так, но мы делаем этот шаг, поскольку многие заказчики обращались к нам с просьбами именно по этому поводу. Правильность нашего движения в этом направлении подтверждают и общемировые тенденции: в мире наблюдается конвергенция всех существующих в рамках предприятия инфраструктур в единую IP-сеть. Если раньше для видеонаблюдения была одна сеть, для систем контроля доступа — другая, для телефонии — третья, для передачи данных — четвертая, то сейчас для снижения издержек и облегчения управления все эти сети объединяются в одну в рамках протокола IP. После приобретения компании SyPixx мы стали предлагать нашим заказчикам решения по видеонаблюдению, которые используют IP-сеть. Это и видео-коммутаторы, и возможность декодирования аналогового сигнала в цифру, и возможность работы с аналоговыми камерами, и т.д. И, естественно, управление всей этой инфраструктурой. Таким образом, помимо решений для обеспечения информационной безопасности мы стали предлагать и решения для обеспечения физической безопасности, что очень востребовано многими нашими заказчиками.

Существуют ли отраслевые решения по безопасности?

АЛ: Мы традиционно предлагаем решения для всех отраслей экономики, для всех вертикальных рынков. И все же сегодня решения в области информационной безопасности наиболее востребованы в государственных структурах, поскольку это наиболее зарегулированный рынок. Информация в государственных структурах подлежит защите в соответствии с законодательством, и там требуется наличие сертифицированных средств защиты. Поскольку у нас есть более 360 сертификатов ФСТЭК, мы очень активно работаем в этом сегменте.

Следующий по популярности наших решений вертикальный рынок — это финансы. Причина та же: серьезная зарегулированность в области информационной безопасности. Тут действуют

как российские, так и международные акты и постановления, которые напрямую или опосредованно требуют от банков сохранения банковской тайны и тех персональных данных, которые у них обрабатываются.

Третья вертикаль — это промышленность. Здесь нет большого количества прямых законов и постановлений по поводу обеспечения информационной безопасности, но активно идет процесс объединения сетей управления промышленными процессами (АСУ ТП) с офисными сетями, а значит, остро встает вопрос защиты всех сетей от несанкционированного доступа. Если раньше физическое разделение этих сетей снижало остроту проблемы, то сейчас обычный вирус может остановить крупное производство, поскольку вся инфраструктура объединена в рамках одной IP-сети. Между тем остановка технологических процессов на крупном производстве может привести к многомиллионному ущербу или даже к экологической катастрофе. Именно поэтому в прошлом году у нас появилась специальная архитектура SAFE (Secure Architecture For Energy), разработанная для топливно-энергетического комплекса и промышленности, где широко используются системы SCADA, АСУТП и т.д.

За последний год решения Cisco взяли на вооружение многие операторы связи. Существует ли здесь специфика с точки зрения технических решений?

АЛ: Да, операторы связи традиционно большое внимание уделяют безопасности. Здесь нет отдельных продуктов по безопасности, поскольку механизмы обычно интегрированы в инфраструктуру, например, маршрутизаторы, которые мы предлагаем для операторов связи. Для них особенно опасны атаки типа «отказ в обслуживании», спам, эпидемии червей и вирусов, а также других вредоносных программ, которые влияют как на самого оператора,

так и на всех его клиентов. В итоге операторы с интересом смотрят на наши решения и активно их используют.

Как меняется отношение к безопасности в сегменте малого и среднего бизнеса?

АЛ: Здесь намечается определенный интерес к нашим решениям. У пользователей этого сегмента проблемы те же самые, что и у крупных предприятий, но на приобретение серьезных решений по обеспечению безопасности им не хватает финансовых ресурсов. Поэтому в нашем портфеле решений есть и такие, как ISR — маршрутизаторы с интеграцией сервисов, в том числе по безопасности. Есть многофункциональное защитное устройство Cisco ASA 5500 (Adaptive Security Appliance), которое включает в себя множество защитных технологий: и межсетевой экран, и систему предотвращения атак, и антивирус, и VPN. Эти решения ориентированы и на малые предприятия, и даже на сотрудников, работающих в удаленном доступе у себя на дому. В общем, SMB проявляют все больше интереса к информационной безопасности, хотя и не настолько, насколько хотелось бы (если сравнивать с ситуацией на Западе).

Ну, и хотелось бы отметить еще одно важное направление — это retail, торговые сети. Начиная с прошлого года, компании Visa и MasterCard применяют к тем торговым сетям, где используются их карточки, жесткие требования в сфере информационной безопасности. Если раньше эти требования носили рекомендательный характер, то теперь они стали обязательными, и их невыполнение чревато крупными финансовыми штрафами. Поэтому розничные сети, магазины, склады все больше внимания начинают уделять информационной безопасности, это направление для них становится приоритетом номер 1.

Вы рассказали о российских реалиях. А как дела с вопросами безопасности развиваются в странах бывшего СССР?

АЛ: Если говорить о географии нашей деятельности, то интерес к нашим продуктам в области информационной безопасности растет и в России, и в других странах СНГ: Украине, Казахстане, Азербайджане, Туркменистане, Узбекистане.

Стоит особо отметить, что после выпуска в России модуля NME-RVPN аналогичная задача возникла и в других странах СНГ, где есть собственные требования к построению VPN и криптографии. В ноябре прошлого года вместе с нашим партнером, ведущим разработчиком программного обеспечения в Казахстане — ТОО «ZorSoft» мы представили государственным органам и национальным компаниям Республики Казахстан первый сертифицированный отечественный криптографический продукт NME-KZ-VPN. Аналогичный модуль разработан и для украинского рынка, и уже активно идут пилотные проекты по внедрению этих модулей в Казахстане и Украине.

Какие интересные проекты внедрения решений для безопасности вы бы могли выделить особо?

АЛ: Я бы отметил проект построения системы информационной безопасности в ВТБ. В этом банке на нашу систему управления стекается информация с разных средств защиты, не только производства Cisco, но и других вендоров. Наша система анализирует всю полученную информацию и выявляет в ней скрытые взаимозависимости, которые не могут быть отслежены отдельными устройствами. Эта система может прогнозировать изменения в общем ландшафте угроз на ближайшее время, оценивать степень риска для тех или иных бизнес-процессов и бизнес-систем компании. Потребность в такой системе все чаще ощущают крупные компании, которые используют у себя десятки и даже сотни различных средств защиты, а ведь всем этим многообразием надо эффективно управлять. Поэтому и возникает потребность в системе более высокого уровня, способной аккумулировать и анализировать самую разную информацию. Именно такую систему мы и предлагаем. К сожалению, далеко не все еще осознали важность таких систем и работают пока по принципу решения проблем сегодняшнего дня: обнаружили атаку — защитились от нее и т.д.

СМ



Unified Communications

Еще об одном важнейшем направлении деятельности Cisco — унифицированных коммуникациях рассказывает менеджер компании по развитию бизнеса Павел Теплов.



Самым ярким событием ушедшего года в этом сегменте рынка я бы назвал колоссальный интерес больших торговых сетей к нашим решениям. Унифицированные коммуникации давно и успешно внедряются в финансовом секторе. Там компании давно перешли на систему корпоративной IP-телефонии и в той или иной степени используют элементы унифицированных коммуникаций. С торговыми сетями мы работаем давно, но только в прошлом году произошел заметный прорыв. Любой бизнес в своем развитии проходит разные этапы, и, вероятно, у торговых сетей закончился этап экспансии и начался этап оптимизации процессов, тотального контроля и снижения себестоимости.

В 2008 году мы ожидаем не только количественного, но и качественного развития направления контактных центров. И прежде всего — корпоративных call-центров. Среди задач, которые решают корпоративные контактные центры, можно выделить такие, как информационно-справочные линии по поддержке новых и существующих клиентов, прием заказов, проведение маркетинговых мероприятий, поддержка сотрудников и другие. Широкие возможности решений, предлагаемых Cisco для контактных центров, находят отражение в популярности среди заказчиков. Есть примеры того, как крупный заказчик в прошлом году создал более десяти площадок распределенного контактного центра по всей России на оборудовании Cisco.

Не менее активно в наступившем году будет развиваться и направление систем для автоматизации удаленной совместной работы — collaboration. В прошлом году оно только начало приобретать популярность среди российских компаний, но я уверен, что развитие будет стремительным. Основные причины роста не в последнюю очередь заключаются в развитии каналов связи и роста популярности концепции «зеленого IT» и «зеленого бизнеса».

Следующая «точка роста», которую мы будем всячески стимулировать, это развитие сети независимых российских разработчиков, которые интегрируют собственные решения с системой

унифицированных коммуникаций Cisco. У нас уже есть первые примеры таких разработок — это CRM-системы «1С.Рарус» и «Террасофт». Компания «Медialog» разрабатывает медицинские системы, которые успешно интегрированы с контактным центром Cisco, а отечественная банковская система «Методикс» использует возможности оборудования для контактного центра Cisco для расширения спектра своих функциональных возможностей. Итальянская компания Stonevoice предлагает на рынке программный голосовой шлюз, который обеспечивает интеграцию между телефонией Cisco и сетью Skype. Внедрив этот шлюз, можно звонить со Skype в контактный центр компании или на внутренние телефоны ее сотрудников.

Чтобы всячески поддерживать этот процесс, Cisco предлагает специальные средства для разработчиков программного обеспечения. Важно подчеркнуть, что сегодня компания Cisco не только предоставляет инфраструктурные решения для сетей, но и всячески поддерживает развитие спектра прикладных решений, которые будут работать на этих сетях. Компании будут приобретать оборудование Cisco не только и не столько потому, что Cisco является технологическим лидером на рынке, а потому, что наша компания способствует развитию их собственного бизнеса.

CM





COVERAGE

Рост присутствия





Технологии для развития



Михаил РЫБКИН,
заместитель
директора
ООО «Фирма 2К»:

«За двенадцать лет работы с оборудованием Cisco мы убедились, что оно соответствует самым строгим требованиям, предъявляемым заказчиками. Поэтому при реализации сложных сетевых проектов мы всегда предлагаем использовать оборудование именно этого производителя, и наши клиенты еще ни разу не были разочарованы».

Передовые информационные технологии востребованы сегодня не только бизнесом: они активно проникают в такие сферы деятельности, как государственное управление, образование, здравоохранение. Время диктует новые правила игры: в нынешних условиях даже бюджетные учреждения не могут себе позволить работать по старинке, используя «дедовские» методы.

Современная высокотехнологичная медицинская помощь немыслима без наличия эффективных информационных систем — сегодня это признано специалистами во всем мире. Развитая сетевая инфраструктура позволяет оптимизировать работу медперсонала, ускоряет и упрощает обмен информацией, что в конечном итоге благоприятно отражается на здоровье нации, как ни высокопарно это звучит.

Вкладывать средства в создание эффективной информационной системы — значит, инвестировать в развитие. Очередным подтверждением этой истины стал проект, реализованный в ГУЗ «Перинатальный центр» в Хабаровске. «Целью проекта было объединение локальных сетей, которые действовали в разных корпусах учреждения, в единое информационное пространство, — рассказывает Алексей АЛЕПКО, начальник отдела информационных технологий Перинатального центра. — В первую очередь, это необходимо для

Case

Красноярский край.

ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии»

Данные для проверки

Бизнес

Федеральное государственное учреждение здравоохранения оказывает широкий спектр услуг в области санитарно-эпидемиологических экспертиз, исследований, расследований и других видов гигиенических оценок для физических и юридических лиц. Структура имеет разветвленную сеть филиалов в Красноярске и городах региона.

Задача

Создание единой корпоративной сети передачи данных и системы корпоративной телефонии. Возможность подключения удаленных представительств.

Решение

На базе оборудования Cisco развернута корпоративная сеть передачи данных, с возможностью подключения удаленных подразделений. Организована система корпоративной IP-телефонии.

Отдача

В результате развертывания мультисервисной IP-сети обеспечена качественная и надежная связь с возможностью быстрого подключения новых рабочих мест. Инсталлированное решение имеет большой потенциал, позволяющий использовать широкий спектр дополнительных сервисов IP- и видеотелефонии, безопасно и надежно, не требует сложного управления и обладает масштабируемостью с большим запасом.



расширения коммуникационных возможностей сети, внедрения элементов электронного документооборота, совместного использования баз данных, а также централизации доступа в глобальные сети».

Если говорить о том, как выглядела информационная система медицинского учреждения до начала реализации проекта, то мы увидим такую картину: существовали две физически разделенные локальные сети. Во-первых, это порождало большие сложности с администрированием для ИТ-специалистов, во-вторых, затрудняло обмен информацией для медперсонала (сотрудникам приходилось использовать сменные носители или электронную почту). Добавим, что доступ в Интернет мог осуществляться пользователями только индивидуально, с помощью аналоговых модемов. Обеспечивать широкополосный доступ для двух отдельных сетей было экономически невыгодно. Разумеется, все это тормозило работу медицинского персонала и препятствовало дальнейшему развитию информационных технологий в учреждении.

Партнером проекта стала хабаровская компания-интегратор «2К», которая одержала победу в тендере, объявленном медицинским учреждением, и таким образом получила право на поставку оборудования и создание решения на его базе. Основные требования, которые предъявлял заказчик к оборудованию, были сформулированы так: во-первых, оно должно быть надежным и не требовать частого обслуживания после инсталляции, во-вторых, допускать удаленное администрирование, в-третьих, создавать возможности для масштабирования системы в будущем. Особое внимание нужно было уделить обеспечению информационной безопасности.

«2К» предложила использовать оборудование Cisco, которое, как оказалось, максимально полно отвечает всем заявленным критериям. «Наша компания является авторизованным партнером Cisco с 1995 года, — говорит Михаил РЫБКИН, заместитель директора «2К». — За это время мы убедились, что оборудование Cisco соответствует самым строгим требованиям, предъявляемым заказчиками. Поэтому при реализации сложных сетевых проектов мы всегда предлагаем использовать оборудование именно этого производителя, и наши клиенты еще ни разу не были разочарованы. Хочу добавить, что «2К» обладает достаточным количеством сертифицированных инженеров, позволяющих выполнять сложные инсталляции и осуществлять сопровождение оборудования. Не случайно в 2007 году наша компания получила статус Cisco Select Partner».

Специалисты Перинатального центра тщательно проанализировали предложение партнера, ознакомились с опытом решения подобных проблем в области здравоохранения в России и за рубежом и в конце концов дали согласие на использование оборудования Cisco.



Алексей АЛЕПКО,
начальник отдела
информационных
технологий ГУЗ
«Перинатальный
центр»:

«Реализация этого, на первый взгляд, не слишком масштабного проекта — начало большого пути по внедрению информационных технологий в сфере здравоохранения. Активное сетевое оборудование Cisco позволяет расширять коммуникационные возможности, в частности, внедрять системы телемедицины и телеобучения».



Данные для проверки

➤ Бизнес

Медико-экологический центр основан в 1997 году. Основной профиль деятельности — разработка и производство наукоемкой медицинской техники для домашнего применения.

Компания располагает более чем 20 представительствами на территории России и стран СНГ.

➤ Задача

Построение корпоративной сети передачи данных. Внедрение IP-телефонии во всех подразделениях компании.

➤ Решение

Построена единая корпоративная сеть передачи данных с использованием маршрутизаторов производства Cisco. В компании внедряется система IP-телефонии на основе Cisco CallManager Express (CCME).

➤ Отдача

Решение позволило отказаться от поддержания одновременно двух инфраструктур — сетевой и телефонной. Система IP-телефонии решила проблему с мерным пространством.

Проект является масштабируемым и позволяет наращивать и развивать ИТ-инфраструктуру при расширении бизнеса. Корпоративная сеть — платформа для дальнейшей автоматизации, в том числе внедрения модулей CRM и других сервисов.

Это решение стало показательным, ведь ни для кого не секрет, что лишних денег в государственных учреждениях не бывает, поэтому все расходы должны быть хорошо продуманы и обоснованы.

Если говорить о вложениях в создание информационной системы, сегодня во всем мире они рассматриваются как долгосрочные инвестиции — это означает, что при выборе вендора-поставщика нужно вести расчет на перспективу. Конечно, можно сэкономить на капитальных вложениях, но практика показывает, что более дешевое оборудование в процессе эксплуатации, как правило, обходится значительно дороже и требует дополнительных затрат на обслуживание и частые замены.

В данном случае заказчик выбрал другой вариант, более рентабельный в долгосрочной перспективе: на первом этапе вложить чуть больше средств, приобрести продукт безупречного качества и надолго забыть о проблемах. Сыграло свою роль и то, что оборудование Cisco может служить базой для дальнейшего развития и модернизации информационной системы.

Специфика реализации ИТ-проектов в государственных учреждениях связана с нерегулярным бюджетным финансированием. Но и эта задача была решена путем использования беспроцентного кредита, который предоставила Перинатальному центру компания «2К».

Проект включал в себя прокладку оптоволоконного кабеля между корпусами ГУЗ «Перинатальный центр», монтаж структурированной кабельной системы, организацию домена Windows и обеспечение широкополосного доступа в Интернет посредством маршрутизатора с ADSL-модулем. Результатом проекта стала единая кампусная сеть с централизованным управлением, поставленные клиентом задачи были решены в полном объеме, а главное, был сделан серьезный задел на перспективу.

«Реализация этого, на первый взгляд, не слишком масштабного проекта — начало большого пути по внедрению информационных технологий в сфере здравоохранения, — уверен Алексей Алепко. — Создание надежной, безопасной и масштабируемой ИТ-инфраструктуры учреждения обеспечивает хороший фундамент для функционирования специализированного программного обеспечения, которое уже

существует и планируется к внедрению в будущем».

В связи с реализацией приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения появилась возможность дальнейшего развития информационной системы Перинатального центра, а значит, не за горами новые проекты и новые достижения. «Выяснилось, что взятая за основу сетевая инфраструктура подходит для этого наилучшим образом, — отмечает Михаил Рыбкин. — В настоящее время разрабатывается проект комплексной автоматизации учреждения с использованием оборудования Cisco, включая телемедицину, видеоконференции, системы IP-телефонии». Cisco открывает новые возможности для развития, и это проверено. Проверено на Дальнем Востоке.

СМ



Закон ИТ-архитектуры



Виктор Маслов,
директор
«Центрторга»:

«На очередном витке развития перед нами встал ряд неотложных задач. Прежде всего, нужно было обеспечить бесперебойное функционирование всех подразделений, а для этого — тщательно вести учет товаров и их своевременной поставки. Также необходимо было наладить непрерывный и точный учет всех имеющихся в распоряжении денежных средств».

Изрядно подзабытые вместе с марксистско-ленинской философией термины «базис» и «надстройка» самое время очистить от идеологического содержания и поставить на службу автоматизации бизнеса. Впрочем, логика от этого не меняется: сначала базис, надстройка — потом.

В специализированных ИТ-изданиях из года в год обсуждаются причины неудач, которые постигают российские предприятия в процессе автоматизации бизнеса. Денег, времени и интеллектуальных ресурсов потрачено много, но результат далек от идеала. В чем причина?

Весьма характерный пример: следуя моде или советам консультантов, руководство компании приступает к внедрению системы автоматизации бизнес-процессов. Приобретены лицензии на программное обеспечение, команда внедренцев, основу которой составляют специалисты ИТ-компаний, адаптирует универсальное решение к нуждам предприятия. Персонал обучают всем премудростям работы в новых условиях, и наконец подписывается акт о запуске системы в эксплуатацию. Теперь с каждым днем эффективность работы должна только нарастать. Но этого почему-то не происходит — мешают досадные мелочи: бухгалтерия не может связаться с подразделениями,



Case

Рязань. Торговый дом «Барс»

Данные для проверки

Бизнес

Торговый дом «Барс» — одно из крупнейших оптово-розничных предприятий Рязанской области. Спектр деятельности компании простирается от торговли продуктами питания и реализации товаров для строительства и дома до книжного бизнеса. Десятки магазинов в Рязани и области. Но это сегодня. Начиналось же все с одного продуктового магазина.

Задача

Основная цель проекта — модернизация и расширение существующей сетевой инфраструктуры предприятия. Организация распределенной сети компании, охватывающей все филиалы и подразделения.

Решение

Проведена замена существующего оборудования с использованием решений Cisco. На всех объектах устанавливается оборудование этого производителя.

Отдача

Развернута современная сетевая инфраструктура, обладающая высокой степенью надежности, отказоустойчивости и безопасности. Решение позволяет безболезненно подключать дополнительные филиалы к распределенной сети компании, а также справляться с возросшими нагрузками. Инсталлированное решение планируется использовать для развертывания системы корпоративной IP-телефонии.

торговые агенты часами ждут информацию о наличии товаров на складе, секретари безуспешно пытаются загрузить с сервера базу данных о клиентах. Поставщик подsunул бракованный софт? Пригласили неквалифицированных исполнителей? Консультанты что-то проморгали? Ничего подобного. На своем участке каждый честно сделал свою работу «от и до». Вот только все здание корпоративной автоматизации, как выясняется, было возведено на старом фундаменте — корпоративная сеть передачи данных осталась прежней и оказалась не в состоянии поддерживать активизировавшийся информационный обмен.

В отсутствие крепкого базиса трудно надеяться на успешное функционирование надстроек. Это закон корпоративной автоматизации, попытки оспорить который часто ведут к прямым финансовым потерям.

Впрочем, в России все больше примеров квалифицированного подхода к построению и модернизации информационных систем. Эффективную стратегию автоматизации бизнеса демонстрирует воронежская компания «Центрторг», специализирующаяся на продаже продуктов питания.

Компания обладает собственными складскими и закупочными подразделениями, а также целым рядом магазинов разного профиля и размера. В условиях динамичного роста бизнеса и постоянного увеличения числа подразделений менеджмент предприятия столкнулся с необходимостью повысить эффективность управления и интенсификацию всех бизнес-процессов — от закупки и хранения до реализации продукции конечным потребителям.

«На очередном витке развития перед нами встал целый ряд неотложных задач, — вспоминает директор «Центрторга» Виктор Маслов. — Прежде всего нужно было обеспечить бесперебойное функционирование всех подразделений, а для этого — тщательно вести учет наличных товаров и их своевременной поставки. Кроме того, необходимо было наладить непрерывный и точный учет всех имеющихся в распоряжении денежных средств».

Чтобы решить поставленные задачи, требовалось внедрить корпоративную систему управления, позволяющую автоматизировать бизнес-процессы и объединить все подразделения в одно информационное пространство. Однако специалисты компании понимали: внедрение даже самого современного ИТ-инструментария невозможно до тех пор, пока все подразделения не будут надежно объединены в рамках общей коммуникационной платформы. «Необходимо было создать единую информационную базу, обеспечив доступ к ней как сотрудников филиалов, так и работников главного офиса. Для этого нужно было охватить все подразделения корпоративной вычислительной сетью», — поясняет Владимир Голубев, заместитель директора ОАО «Центрторг» по ИТ.

Сначала из соображений экономии было решено приобрести недорогое сетевое оборудование в надежде, что корпоративную сеть удастся построить с минимальными затратами. «Было закуплено оборудование производителя, решения которого, строго говоря, не предназначены для корпоративного использования, а ориентированы, скорее, на домашнее применение, — продолжает Голубев. — Однако мы быстро пришли к пониманию, что достигнутая экономия не компенсирует низкую надежность этого оборудования. Ломалось ли оно? Нет, это не совсем верно. Точнее, не всегда надежно работало и, что еще хуже, требовало частого вмешательства специалистов, а это порой невозможно. Персонал магазинов не слишком хорошо знаком с компьютерной техникой, зато справедливо требует, чтобы оборудование работало всегда и при любых условиях, причем — без постоянного вмешательства».

В результате было решено полностью заменить сетевое оборудование, и в качестве партнера на этом этапе проекта подключилась воронежская ИТ-компания «Сократ-Интегро», специализирующаяся в области системной интеграции.



**Александр Осипов,
директор
«Сократ-Интегро»:**

«Перед нами была поставлена задача организовать обмен информацией между филиалами, объединив их в единую сеть. Вozить на дискетах или других переносных носителях информацию неудобно. К тому же установленное прежде оборудование не устраивало клиента. Мы же, со своей стороны, предложили использовать оборудование другого производителя — Cisco. Оно надежно, отказоустойчиво и к тому же обладает одной важной особенностью — обеспечивает четкую связь даже на плохих линиях, что как раз и требовалось».

Данные для проверки

➤ Бизнес

Один из филиалов компании «Санг», которая является официальным представителем «Хенкель-Россия» в Восточном регионе России. Основная деятельность — оптовая поставка бытовой химии, универсальных клеев, а также продукции, предназначенной для строительной промышленности.

➤ Задача

Организовать для вновь открывшегося филиала безопасный выход в Интернет и связь с центральным офисом. Новый филиал должен был стать частью закрытой сети передачи данных головной компании.

➤ Решение

На оборудовании Cisco PIX 501 организован безопасный выход в Интернет для сотрудников нового офиса. Обеспечен закрытый VPN-канал связи с центральным офисом для передачи служебной информации бухгалтерского характера, данных о продажах и складировании.

➤ Отдача

Обеспечен безопасный выход в Интернет. Решение позволяет оперативно управлять системой, оперативно осуществлять внутреннюю перестройку сети. Обеспечен закрытый канал VPN, по которому передается служебная информация. Решен вопрос защищенного доступа к единой базе данных, бухгалтерским документам и т. д. Оборудование работает в режиме «подключил и забыл», не требуя дополнительного вмешательства специалистов.

«Перед нами была поставлена задача организовать обмен информацией между филиалами, объединив их в единую сеть, — говорит директор «Сократ-Интегро» Александр Осипов. — Везти на дисках или других переносных носителях информацию неудобно. К тому же установленное прежде оборудование не устраивало клиента. Мы же, со своей стороны, предложили использовать оборудование другого производителя — Cisco. Оно надежно, отказоустойчиво и к тому же обладает одной важной особенностью — обеспечивает четкую связь даже на плохих линиях, что как раз и требовалось».

Разумеется, оборудование Cisco оказывалось дороже, чем не оправдавшие себя «домашние» устройства. И все же решение было принято. «Это надежное оборудование, удовлетворяющее нас по всем параметрам, — утверждает Владимир Голубев. — Конечно, цена по сравнению с тем оборудованием, которое мы использовали до того, отличалась существенно. Но мы намеренно шли на это, потому что понимали: такие затраты обоснованы».

Сегодня уже можно утверждать: такой подход оправдал себя. Оборудование Cisco установлено и стабильно работает в центральном офисе, на торгово-закупочной базе и в ряде магазинов. По словам Александра Осипова, никаких нареканий в связи с функционированием новой системы не поступало. В итоге «Центрторг» не собирается останавливаться на достигнутом: в компании разрабатываются новые планы автоматизации бизнеса.

«Первоочередная задача — расширить количество подключенных подразделений, в первую очередь, всех магазинов. Тем более что возможностей уже установленного маршрутизатора уровня ядра вполне достаточно для добавления в сеть новых узлов, несмотря на увеличение нагрузки», — говорит Осипов.

Руководство «Центрторга» довольно результатами, а Виктор Маслов уверен, что эффективность работы предприятия уже возросла: обмен информацией между подразделениями происходит оперативно. К тому же теперь топ-менеджеры и мобильные сотрудники компании могут получить удаленный доступ к необходимым корпоративным данным, даже находясь в командировке.

В ближайшее время планируется внедрить корпоративную IP-телефонию. Это не только решит проблему нехватки входящих телефонных линий, но и позволит значительно сэкономить, одновременно предоставив в распоряжение компании единый план нумерации и множество дополнительных сервисов.

Специалисты компании «Центрторг» вовремя разглядели опасности, которые таит в себе «бюджетные» сетевые решения. Их невысокая закупочная цена не компенсирует очевидных потерь, связанных с низкой надежностью и полным отсутствием масштабируемости. «Сэкономив» таким образом, затем придется вкладывать в латание дыр куда больше средств. Тем временем ставка на продукцию отраслевых лидеров позволяет создать сетевую инфраструктуру, которая в течение длительного времени обеспечит надежную работу функциональных подсистем.

Прочный базис определяет эффективность надстройки. Это проверено. Проверено бизнесом.

СМ

Повышать открытость сети и сохранять безопасность

Рассказывает Алексей Афанасьев, менеджер по продуктам безопасности российского представительства компании Cisco.

Сеть сегодня становится все более открытой, а бизнес глобализуется. Меняется само понятие корпоративной сети, которая совсем недавно подразумевала работу сотрудников в узком выделенном и строго ограниченном пространстве. Теперь сотрудники и офисы становятся мобильными, все чаще для совместной работы требуется объединение сотрудников из разных офисов. Сам бизнес становится очень подвижным, поэтому защищенное взаимодействие распределенных сетей и мобильных клиентов с распределенными офисами становится еще более актуальной задачей. Сегодня ИТ-департаменты компаний думают не только и не столько о том, как защитить свою корпоративную сеть непробиваемой броней, но и о том, как приблизить ее к пользователям и партнерам, открыть новые возможности для взаимодействия, а значит, и для ведения бизнеса.

Недавнее исследование Cisco показало, что мобильные сотрудники все чаще подвергают опасности свои организации, подключаясь к корпоративным сетям в удаленном режиме и передавая конфиденциальную информацию за пределы компании по слабо защищенным каналам. Сотрудники и руководители ИТ-служб сегодня всерьез озабочены вопросами корпоративных сетей, поскольку сетевые атаки происходят все чаще и при этом становятся все изощреннее. Будучи лидером в области сетевых технологий, Cisco не может не замечать этих глобальных тенденций и стремится предоставить своим заказчикам уже сегодня реальные сертифицированные решения, которые построены на основе интеграции продуктов западных и российских производителей.

Проект, о котором пойдет речь, был задуман не так давно — в конце весны 2007 года, когда один из наших партнеров попросил устроить для заказчика демонстрацию решения, обеспечивающего безопасное взаимодействие двух его офисов. Когда мы начали переговоры с заказчиком о демонстрации нашего стандартного решения, то вскоре выяснилось, что оно не устраивает заказчика прежде всего из-за высокой стоимости, а также из-за некоторых технических деталей. Переговорив с другими заказчиками, мы взглянули на эту задачу шире, решив разработать комплексное решение на основе реальных, уже продаваемых продуктов, учитывающее потребности многих конкретных заказчиков.

В итоге получилось решение, дающее возможность отказоустойчивого защищенного взаимодействия центрального офиса с филиалами и обеспечивающее безопасную связь мобильных клиентов с офисом. Все продукты, используемые в нашем решении, сертифицированы, поскольку в соответствии с современными требованиями законодательства и усилением контроля за их соблюдением все больше заказчиков стремятся использовать именно такие продукты и вести свой бизнес в полном соответствии с законодательством.

Хочу подчеркнуть, что, как и во всех других случаях, Cisco не стремится стать эксклюзивным поставщиком заказчика, а старается предоставить оптимальное решение в сотрудничестве с партнерами. В данном конкретном случае был разработан специальный модельный стенд для реализации сценария защищенного соединения





между двумя офисами с резервированием каналов передачи данных. Решение построено на основе сертифицированных продуктов, использующих российские криптографические алгоритмы. В основе этого проекта — сетевые модули NME-RVPN, предназначенные для маршрутизаторов Cisco ISR 2800, 3800, и продукт компании S-Terra CSP VPN Gate. Кроме того, стенд демонстрирует возможности использования сертифицированных USB-ключей eToken (производства партнера Cisco — компании Aladdin Knowledge Systems). С помощью этих ключей реализуется двухфакторная аутентификация мобильного пользователя при защищенном подключении к офису, при этом те же ключи можно использовать в бизнес-приложениях, например, для электронно-цифровой подписи. Комплекс этих решений позволяет обеспечить одинаково хорошо защищенную работу различных бизнес-приложений, включая IP-телефонию, независимо от местоположения сотрудника.

Стенд был создан с целью показать российским заказчикам современные сертифицированные решения, которые построены на основе интеграции продуктов западных и российских производителей. Как правило, мобильные пользователи не разбираются в технических тонкостях и настройках

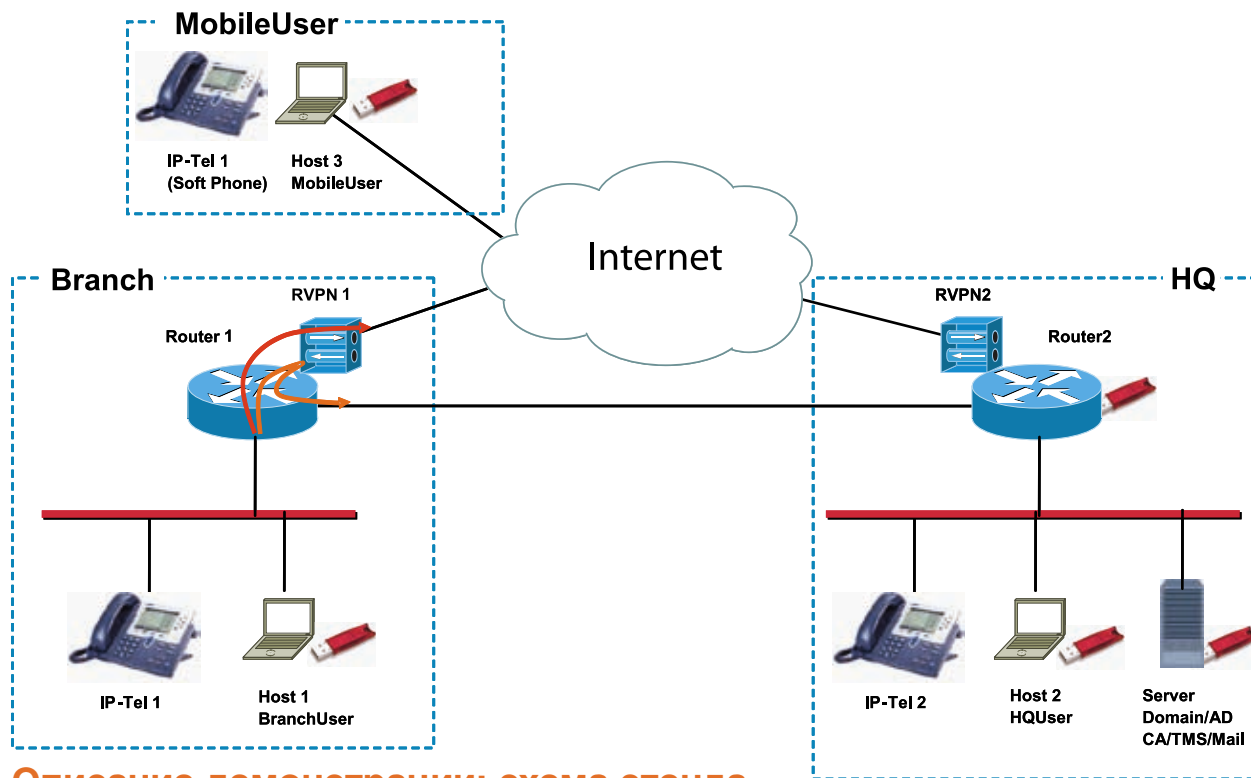
используемых решений, но их рабочие места не должны представлять угрозу для компании с точки зрения информационной безопасности. Компании Cisco, Aladdin и S-Terra CSP, а также системный интегратор «Поликом Про» решили организовать демонстрационный стенд и провести серию семинаров под патронажем локальных партнеров Cisco. Это позволяет нам демонстрировать не возможности отдельных точечных продуктов различных производителей, а единую систему безопасности, работающую на всех уровнях — от сети в целом до конечных устройств. Такой подход полностью соответствует современным концепциям самозащищающейся сети Cisco Self-Defending Network.

3 октября в Москве прошел первый семинар-демонстрация «VPN-решения: организация защищенного корпоративного взаимодействия с резервированием каналов». Вслед за этим аналогичные семинары прошли в столицах четырех федеральных округов — Новосибирске (25 октября), Санкт-Петербурге (7 ноября), Ростове-на-Дону (16 ноября) и Екатеринбурге (6 декабря), в декабре были организованы семинары в Омске, Волгограде, Челябинске. В ближайшем будущем планируется проведение семинаров и в других российских городах.

На состоявшихся семинарах специалисты Cisco и компаний-разработчиков рассказали заказчикам, представляющим как государственный сектор, так и предприятия крупного и среднего бизнеса, о том, как защитить сетевые ресурсы от несанкционированного доступа, и продемонстрировали комплексный подход к процессу построения системы информационной безопасности. Семинары вызывают большой интерес у партнеров и заказчиков прежде всего потому, что в их процессе основной акцент делается не на технологических разработках Cisco, а на удовлетворении реальных потребностей корпоративных пользователей и бизнеса. Не надо забывать и о том, что Cisco выступает своеобразным локомотивом проведения таких мероприятий: берет на себя вопросы подготовки стенда, проведения презентаций, организации работы со СМИ и т.п. От семинара к семинару мы стараемся учесть пожелания слушателей и постоянно улучшаем контент и методику представления материала.

В результате в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Ростове-на-Дону в семинарах приняли участие более 200 представителей локальных телекоммуникационных компаний, производственных предприятий и финансовых организаций, причем они проявили интерес к реализации тридцати с лишним совместных проектов. Убедительным показателем интереса к семинарам и востребованности представленных на них решений стал хотя бы тот факт, что с них практически никто не уходил, тогда как обычно на подобных технологических семинарах и презентациях число слушателей уменьшается наполовину после каждого перерыва. Стоит отметить и тот факт, что на первом семинаре в Москве присутствовали наши коллеги из Казахстана. Таким образом, они приобрели опыт представления сертифицированных решений для обеспечения сетевой безопасности, так как сегодня аналогичные проекты работы с национальной криптографией идут уже в Казахстане и Украине. Кроме содержательной части решения, очень важна методика его представления и демонстрации, позволяющая заинтересовать слушателей и в простой, доступной форме донести до них суть весьма непростых технологий, используемых в самозащищающейся сети.

Очень большой интерес к семинарам и представленным на них решениям проявили компании финансового сектора — банки и страховые компании, кредитные бюро, крупные производственные компании, работающие с государственными заказами (они особенно заинтересованы в сертифицированных решениях), различные государственные структуры. В ходе наших демонстраций мы обнаружили, что большой интерес к таким решениям проявляет и средний бизнес.



Описание демонстрации: схема стенда

Приведу несколько примеров того, как мы учитываем конкретные проблемы заказчиков. Не секрет, что сегодня в регионах интернет-провайдеры предоставляют услуги невысокого качества. В связи с этим нередко заказчик говорит нам, что он не может положиться только на одного интернет-провайдера, а Интернет в офисе то есть, то нет. Поэтому нам надо было в самом решении предусмотреть возможность работы с таким качеством, чтобы заказчик имел возможность использовать такое решение без его дополнительной адаптации к своим условиям. На нашем стенде мы демонстрируем возможность работы IP-телефонии даже при отказе одного из каналов сервис-провайдера прямо во время разговора. Причем важно подчеркнуть, что мы предоставляем нашим заказчикам не только возможность передачи данных и работы бизнес-приложений, но и обеспечение мониторинга сети и поддержку высокой загрузки трафика, плюс — IP-телефонию. Это — качественные перемены по сравнению с аналоговой телефонией: сегодня при разрыве «провода» между офисами можно не только продолжить разговор, но даже нет необходимости перезванивать. При работе нашего решения задержка (пауза в разговоре) составляет всего несколько секунд, и разговор «перебрасывается» на другой VPN-туннель. Многие заказчики, увидев эту демонстрацию воочию, захотели подобное решение внедрить у себя.

Хочу подчеркнуть еще один момент. Наш стенд был создан за несколько недель группой квалифицированных инженеров Cisco, в этой работе принимали участие и специалисты из Aladdin и S-Terra. Это серьезная инженерная работа, от проведения которой мы избавили наших партнеров. Зато теперь они могут с нашей помощью демонстрировать этот стенд своим заказчикам. Таким образом, заказчик видит решение, полностью готовое к работе и наполненное именно тем функционалом, который им нужен, а партнер готов его внедрить.

Многие компании еще с недоверием относятся к новым технологиям и не всегда считают, что им нужны сертифицированные решения. Мы устраняем сомнения и предоставляем решение, которое удовлетворяет их потребности и не нуждается в длительном внедрении, наладке. При этом участники наших семинаров получают возможность наблюдать предлагаемое решение в действии, пробовать его в разных режимах и т.п. Сразу же после семинара некоторые клиенты обращались к партнерам по поводу приобретения представленного решения или его частей.

Еще один важный аспект нашего решения — его устремленность в будущее. Мы создавали его не для того, чтобы «заткнуть» те или иные «дыры» в системах безопасности компаний, а для того, чтобы создать надежный фундамент для развития, обеспечить безопасность работы компании. Ядро решения составляет наш маршрутизатор Cisco ISR, в который интегрирован модуль NME-RVPN, что позволяет выполнять много разных функций, и далеко не все из них мы демонстрируем на наших семинарах. Мы ничего не говорим о системе предотвращения вторжений, о сетевом экране, о голосовой почте, хотя все эти возможности присутствуют в нашем решении. По сути дела, мы показали заказчикам лишь вершину айсберга, но не надо забывать, что основная часть возможностей нашего решения может быть реализована в будущем по желанию конкретного заказчика.

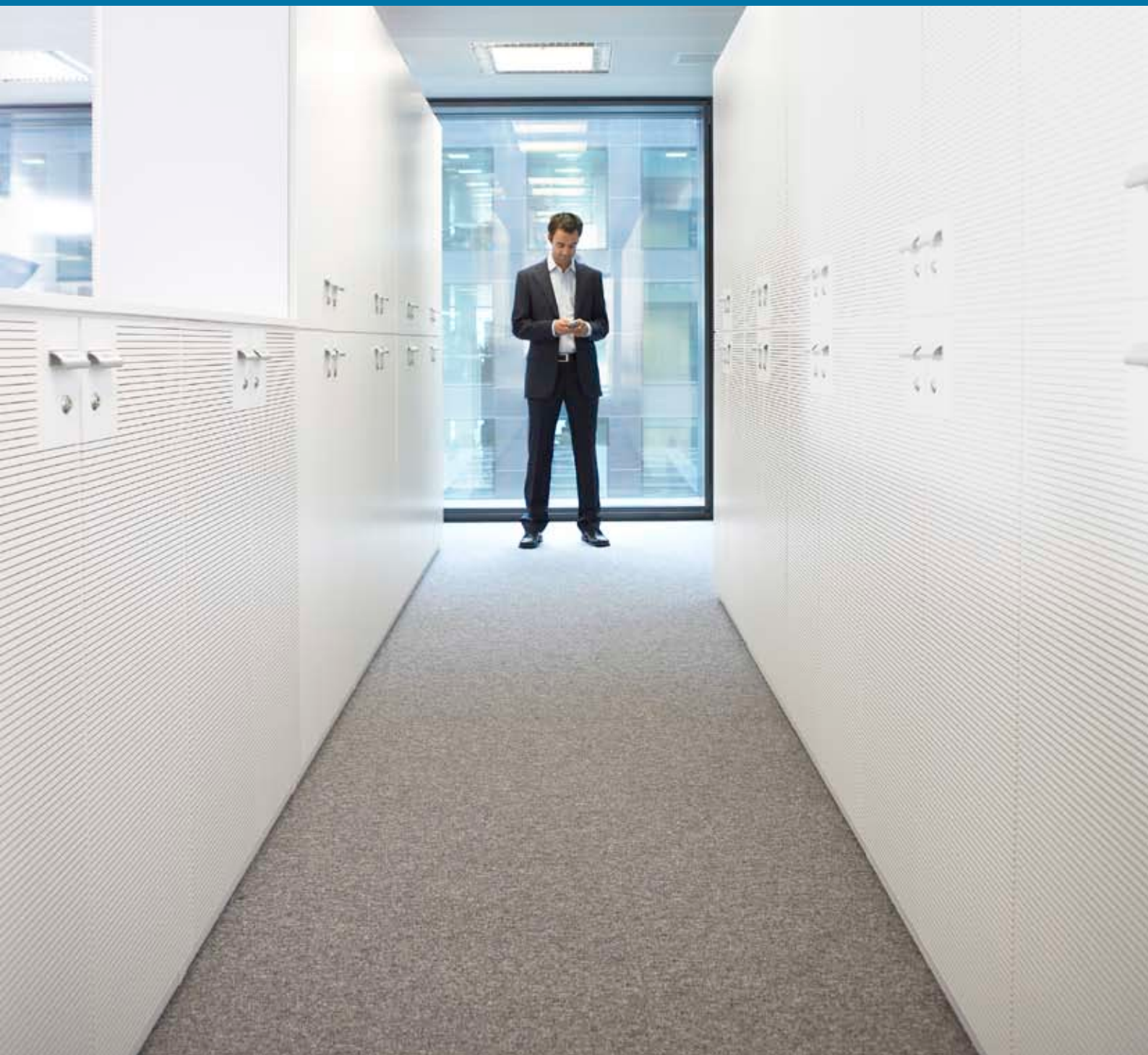
Сегодня компания Cisco ориентирует свои решения прежде всего на развитие бизнеса заказчика, на удовлетворение его конкретных нужд и совершенствование бизнес-процессов. Такой подход находит живой отклик у наших партнеров и заказчиков.

CM



REPLICABLE BUSINESS MODELS

Тиражируемые бизнес-модели





Решения Cisco для банковского сектора

«Санкт-Петербург» стал первым банком в северной столице России, установившим систему унифицированных коммуникаций Cisco и call-центр на ее базе.

Банк «Санкт-Петербург» завершил проект по реорганизации телефонной сети на базе унифицированных коммуникаций Cisco. В результате были объединены телефонная и компьютерная сети банка, а также проведена полная замена оборудования. В итоге была построена мультисервисная структура, которая обладает высокой степенью надежности и позволяет снизить затраты на эксплуатацию и управление.

Необходимость усовершенствования инфраструктуры банка была вызвана тем, что существовавшая система телефонии была основана на устаревшем оборудовании, не способном поддерживать растущие потребности в осуществлении оперативной голосовой связи.

В результате руководство банка приняло решение модернизировать телефонную сеть при помощи унифицированных коммуникаций Cisco, обладающих целым рядом преимуществ. Во-первых, IP-решения Cisco обеспечивают надежную и бесперебойную работу телефонной и компьютерной сетей. Во-вторых, при помощи унифицированных коммуникаций Cisco все телефоны банка, включая филиалы, расположенные в разных городах России, объединены в единую сеть, что, в свою очередь, значительно упрощает дозвон и позволяет максимально рационально использовать городские телефонные линии и экономить на междугородних переговорах. В-третьих, для IP-телефонов Cisco не имеет значения фактическое местонахождение того или иного аппарата, что устраняет проблемы с переключением телефонов при переезде сотрудников не только в пределах здания, но и в другие офисы. И наконец разговоры по IP-сети Cisco практически невозможно подслушать.

На базе IP-сети Cisco в банке «Санкт-Петербург» была также внедрена система Cisco IP Call Center, которая предназначена для эффективной работы справочной службы. «Необходимость усовершенствования работы справочной службы была вызвана тем, что существовавшая прежде система не могла справиться с большим

потоком входящих звонков, — говорит Татьяна Мягкова, начальник справочной службы банка «Санкт-Петербург». — В результате было крайне сложно отследить количество «потерянных» вызовов, хотя подсчет, произведенный с помощью сотрудников телефонной станции, показал, что их количество могло достигать до 68 процентов. Это было неудобно клиентам, которые не могли своевременно получить необходимую информацию, и невыгодно банку, который рисковал потерять этих клиентов».

Система Cisco IPCC позволила успешно решить все эти задачи. Теперь клиент банка «Санкт-Петербург» не услышит сигнала «занято» — все входящие звонки принимаются автоматически. Справочно-информационная служба банка на базе технологий Cisco предложит клиенту либо воспользоваться интерактивными голосовыми меню (IVR), чтобы получить нужную информацию,



Каждый телефонный аппарат Cisco фактически является мини-компьютером: помимо графического дисплея, отображающего телефонный номер и фамилию вызывающего абонента, в нем есть адресная книга, функции быстрого набора номера, конференции (общего разговора нескольких абонентов), отзвона, памяти на пропущенные вызовы и т.д.

Данные для проверки

➤ Бизнес

Группа ВТБ является одним из лидеров национального банковского сектора и одним из самых динамично развивающихся коммерческих банков. ВТБ располагает одной из наиболее разветвленных среди российских финансовых учреждений корреспондентских сетей и широкой сетью представительств, филиалов, дочерних и ассоциированных организаций по всей России.

➤ Задача

Создать надежную и современную локальную сеть в центральном офисе банка, которая обеспечит высокопроизводительную передачу любых типов трафика с гарантированным качеством обслуживания.

Построить единую модель сетевого решения для подключения отделений и филиалов банка.

Внедрить масштабируемую и централизованную систему для защиты информационных ресурсов банка.

➤ Решение

Этап 1. Совершенствование системы мониторинга сетевыми ресурсами, каналами связи и инфраструктурными сервисами. Внедрение программного комплекса CiscoWorks SIMS (Security Information Management Solution) как центрального звена в управлении информационной безопасностью.

Этап 2. Внедрение технологии IP VPN MPLS в качестве базовой в процессе развития корпоративной мультисервисной сети. MPLS — новый стандарт в мире сетевых технологий, основанный на принципе коммутации по меткам Cisco (Cisco Tag Switching).

➤ Отдача

Построена управляемая защищенная инфраструктура, поддерживающая передачу любых типов трафика.

Система управления сетевым оборудованием осуществляет мониторинг состояния активного сетевого оборудования и сети банкоматов; обрабатывает критические события и оповещает о них технический персонал; накапливает текущую статистику.

Построение корпоративной мультисервисной сети позволило планомерно подключать филиальные структуры и дополнительные офисы в Москве и регионах, дало возможность в условиях гарантированной защиты потока информации передавать большие объемы конвергентных данных (включая голосовую и видеоинформацию) и заложило фундамент для дальнейшей модернизации ИТ-архитектуры и перспективного развития интеллектуальных ресурсов банка.

Cisco и
ВТБ

Cisco Works SIMS

Безопасность

Cisco и
Альфа-Банк

Cisco CallManager

Надежность

Cisco и
БИНБАНК

Cisco IPCC

Оперативность



Данные для проверки

Бизнес

Банк стремится занимать лидирующие позиции на финансовом рынке страны, предоставляя современные и качественные финансовые услуги корпоративным и частным клиентам. Развитие взаимовыгодных партнерских отношений с клиентами банк считает основой своего устойчивого развития.

Задача

Построить корпоративную масштабируемую мультисервисную сеть, которая позволит расширять сетевое пространство с увеличением количества офисных зданий.

Сократить затраты на администрирование сети и эксплуатацию телефонного оборудования.

Снизить стоимость аренды каналов связи за счет использования единой мультисервисной сети для передачи всех типов трафика.

Внедрить внутреннюю биллинговую систему для учета расходов за междугороднюю и международную связь.

Установить современную телефонию.

Решение

Создана единая телекоммуникационная инфраструктура на базе корпоративной сети банка.

Система IP-телефонии внедрена в центральном

офисе и всех 15 отделений банка в Москве.

Телефонными соединениями управляет кластер из двух серверов CallManager и предоставляет тот уровень производительности, надежности и отказоустойчивости, который необходим в современных мультисервисных сетях. В случае выхода из строя одного сервера или любого из его сервисов второй обеспечит полную работоспособность сети.

Отдача

Созданная сеть и решение Cisco IPCC позволили учесть все требования БИНБАНКа. Новый контактный центр обрабатывает большую часть клиентских обращений и является одним из основных инструментов ведения бизнеса.

Центр обладает всеми необходимыми функциями для обработки клиентских запросов с использованием средств автоматического распределения вызовов, систем автоматического интерактивного речевого взаимодействия (IVR) и агентских приложений. Мощная система построения отчетов, включающая статистику и отчеты по работе в реальном времени, позволяет полностью контролировать работу всего центра обработки вызовов, следить за доступностью ресурсов, получать всю информацию, необходимую для своевременной реакции на изменения потоков клиентских обращений.

либо дождаться ответа оператора. Кроме степени занятости каждого оператора, программа учитывает его компетентность в тех или иных вопросах, что позволяет направить каждый вызов тому, кто может дать наиболее грамотный ответ. В случае одновременного поступления нескольких вызовов они ставятся в очередь, при этом клиенту сообщается среднее время ожидания ответа.

«Внедрение системы Cisco IPCC — завершающий этап большой и кропотливой работы, занявшей у нас более двух лет, — говорит Ярослав Шелин, директор по информационным технологиям банка «Санкт-Петербург». — Мы изменили основной принцип работы всей телефонной сети банка, перейдя с традиционной аналоговой связи на IP-телефонию, самую современную и перспективную из существующих систем. IP-телефония Cisco, в основе которой лежат технологии, используемые при передаче данных через Интернет, позволяет передавать по одному кабелю все виды трафика — данные, голос, видео».

Благодаря технологии Cisco IP Call Center сохраняется полная статистика вызовов, что чрезвычайно полезно при разработке маркетинговых стратегий для банка. Количество «потерянных» вызовов снизилось более чем в три раза, что лишний раз подтверждает безусловные преимущества технологий Cisco. Кроме того, был облегчен труд операторов: если прежде на столе у каждого из них стояло несколько телефонных аппаратов, звонивших одновременно, то теперь вызов, поступивший к оператору, автоматически подключается в его гарнитуру после предупредительного сигнала — для этого не нужно брать трубку или нажимать кнопку на экране.

«Мы стали первым банком Санкт-Петербурга, перешедшим на использование IP-телефонии и Call-центра на ее базе, — говорит Ярослав Шелин. — IP-телефония — технология будущего, и то, что наш

банк пошел на реализацию этого дорогостоящего проекта, объясняется, в первую очередь, заботой об удобстве клиентов и сотрудников. Последние теперь могут пользоваться всеми преимуществами IP-телефонии от Cisco. Что же касается первых, то только конвергенция компьютерной и телефонной сетей банка позволила нам в полной мере реализовать возможности системы Call Center, недоступные аналоговой телефонии».

В ближайшее время в банке «Санкт-Петербург» планируется подключение дополнительных функций. До конца года будет осуществлен переход на систему Cisco Unified CallManager 5.1 (на трех серверах) и Unified Contact Center Enterprise 7.1 (соответствующее оборудование уже закуплено). В следующем году планируется внедрение решений Cisco Fax Server 9.3 и Cisco MeetingPlace Express. **CM**



COUNTRY TRANSFORMATION

Преобразование инфраструктуры



Экспорт технологий

Конференции Cisco Expo — одно из крупнейших мероприятий в ИТ-индустрии. Ежегодно они проводятся в ряде стран мира, собирая все больше участников. Все большей популярностью этот форум пользуется и в странах СНГ.



История конференций, проходящих в странах содружества, началась в Москве 8 лет назад и сформировала вполне закономерный интерес ведущих ИТ-специалистов к решениям мирового лидера в области сетевых технологий, меняющих способы человеческого общения, связи и сотрудничества.

МОСКВА

Состоявшаяся 16 — 18 октября в российской столице конференция по информационным технологиям Cisco Expo-2007 прошла при участии рекордного числа ИТ-специалистов, аналитиков и журналистов, став самым крупным ИТ-событием этого года в странах СНГ. В Москве это мероприятие на сей раз привлекло внимание 2016 человек, съехавшихся из 107 городов России, Азербайджана, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Узбекистана, Украины, США, ряда стран Западной и Восточной Европы и Ближнего Востока. Среди них были жители таких отдаленных населенных пунктов РФ, как Владивосток, Находка, Хабаровск, Норильск, Южно-Сахалинск.

Московская конференция Cisco Expo-2007 привлекла внимание представителей различных секторов экономики. Большинство из них, естественно, представляли телекоммуникационные и ИТ-компании (на их долю пришлось соответственно 29 и 26 процентов участников). Кроме того, на форуме побывали специалисты промышленного и финансового секторов (12 и 8 процентов соответственно) и таких отраслей, как образование, здравоохранение, транспорт, органы государственного управления. Среди представителей бизнеса большинство — 59% — составили сотрудники малых и средних предприятий.

Восьмая московская конференция была посвящена инновационным разработкам Cisco в области сетевых технологий, меняющих

способы человеческого общения, связи и сотрудничества. На правах главных спонсоров конференцию открыли представители компаний PANDUIT, Emerson и «АМТ-ГРУП». Вслед за ними с ключевым докладом «Информационные технологии и мы. Взгляд в будущее» выступил руководитель департамента вертикальных продаж Cisco Марк Миллер. Завершил пленарную часть руководитель департамента инженерных систем Cisco Аксель Клауберг, который представил вниманию слушателей доклад «Технологии, которые изменят мир». Дальнейшая работа конференции проходила по четырем техническим потокам:

- маршрутизация и коммутация (Routing&Switching);
- безопасность (Security);
- унифицированные коммуникации (Unified Communications);
- центры обработки данных (Data Centers).

Кроме того, были организованы специальные сессии по решениям для операторов связи, технологиям построения беспроводных сетей, оптическим решениям, сервисным программам Cisco, вопросам организации сетевой инфраструктуры и образовательным программам Cisco.

Небывалому успеху московской Cisco Expo-2007, безусловно, способствовала поддержка лидеров мировой и

Очередная Cisco Expo, организованная минувшей весной в столице Украины, собрала рекордное число участников — 1415 человек.



отечественной ИТ-индустрии. Золотым спонсором форума стала компания PANDUIT, серебряным — компания Emerson Network Power, бронзовым — «АМТ-ГРУП», технологическим спонсором — EMC, специальными спонсорами — компании «Би-Эй-Си» и OCS. Статус спонсоров и партнеров форума получили ведущие российские и международные ИТ-компании.

Беспрецедентный интерес к конференции Cisco Expo-2007 проявили и средства массовой информации. Достаточно сказать, что работу форума освещали более ста журналистов (почти в полтора раза больше, чем год назад). Кроме того, на сей раз, помимо изданий, выпускаемых в обеих российских столицах, информационную поддержку конференции оказали 11 редакций из Баку, Екатеринбурга, Иркутска, Казани, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Самары, Ташкента, Тюмени, Уфы. Всего, таким образом, статус медиа-партнеров московской Cisco Expo-2007 получили 30 изданий и информационных компаний.

Для представителей СМИ, освещавших Cisco Expo-2007, были организованы пресс-конференция, многочисленные интервью с топ-менеджерами Cisco и круглые столы, посвященные информационной

безопасности, унифицированным коммуникациям и эволюции информационных технологий. Для журналистов был оборудован пресс-центр с компьютерами, подключенными к Интернету.

АЛМА-АТА

Первый в 2008 году форум Cisco Expo в странах СНГ состоится 25 — 26 марта. Мероприятие пройдет в гостинице «Интерконтиненталь Алматы» и станет шестой по счету конференцией в Казахстане. На сей раз она будет посвящена инновационным разработкам Cisco.

По традиции форум откроет вице-президент компании Cisco по работе в странах СНГ Роберт Эйджи. Затем слово будет предоставлено представителям компаний — спонсоров конференции. Завершит пленарную часть выступление директора департамента инженерных систем Cisco Энди Нойхерца «Технологии, которые изменяют мир».

Дальнейшая работа Cisco Expo-2008 будет проходить по пяти техническим потокам:

- унифицированные коммуникации (Unified Communications);
- информационная безопасность (Security);
- маршрутизация и коммутация (Routing&Switching), центры обработки данных (Data Centers);
- решения для операторов связи;
- решения для малого и среднего бизнеса.

Кроме того, будут организованы специальные сессии по технологиям построения беспроводных сетей, оптическим решениям, сервисным программам Cisco, вопросам организации сетевой инфраструктуры и образовательным программам Cisco.

Первый технический поток будет посвящен инновационным разработкам Cisco в области унифицированных коммуникаций. С обзорной презентацией контакт-центров на базе Unified Contact Center Express 5.0 выступит системный инженер Cisco Игорь Сукайло. О решениях Cisco для организации систем обработки сообщений в корпоративных сетях расскажет системный инженер Cisco Константин Червонный. Слушателям будет также представлен обзор основных возможностей последних версий Cisco Unity 5.0 и Cisco Unity Connection 2.0.

Кроме того, К. Червонный и технический консультант Cisco Константин Грибах выступят с совместными докладами «Базовая инфраструктура системы унифицированных коммуникаций» и «Конвергенция фиксированной и мобильной связи для системы унифицированных коммуникаций», а системный инженер Cisco Теймур Агаев расскажет о безопасности унифицированных коммуникаций.

Cisco Expo, организованная в Алма-Ате в сентябре 2006 года, стала самым масштабным ИТ-событием последних лет в Казахстане, собрав 547 участников и наглядно продемонстрировав растущий интерес казахстанских специалистов к передовым технологиям.

Еще одно выступление К. Грибаха будет посвящено новейшей технологии двусторонней видеосвязи с эффектом виртуального присутствия — системе Cisco TelePresence, ее функциональным возможностям, компонентам и техническим характеристикам.

Особое внимание на Cisco Expo-2008 будет уделено вопросам информационной безопасности, что и неудивительно. На исследования и разработки в сфере информационной безопасности Cisco ежегодно расходует около 360 млн долларов, что превышает годовой оборот многих зарубежных компаний, работающих на рынке информационной безопасности. Такой подход обеспечивает Cisco лидерство практически во всех сегментах рынка, где представлены ее решения по защите информации.

Открывает технический поток по информационной безопасности признанный эксперт в данной области, инженер-консультант Cisco Михаил Кадер. Его доклад «Безопасность ИТ сегодня и в будущем» будет посвящен концепции «самозащищающейся сети» (Self-Defending Network) и стратегии развития решений Cisco по информационной безопасности. В последующих двух докладах («Решения и технологии компании Cisco по обеспечению контроля сетевого доступа» и «Обнаружение и предотвращение угроз безопасности») Михаил расскажет о технологии контроля сетевого доступа NAC (Network Admission Control) и рассмотрит последние новинки Cisco в области обнаружения и предотвращения угроз, реализованные как в инфраструктурном оборудовании — маршрутизаторах и коммутаторах, так и в специализированных решениях по безопасности — многофункциональных устройствах Cisco ASA, системах предотвращения атак Cisco IPS, модуле Anti-X, системе персональной защиты Cisco Security Agent, системе управления Cisco MARS и т.д.

Системный инженер Cisco Назим Латыпаев выступит с сообщением «NME-Kaz-VPN — новое решение по защите мультисервисных сетей связи в Казахстане». Речь пойдет о первом в Казахстане сертифицированном криптографическом продукте, созданном для того, чтобы представить отечественному рынку высокотехнологичное решение по VPN (виртуальные частные сети, ВЧС). Аппаратная часть модуля была полностью разработана компанией Cisco, а специальное программное обеспечение создано технологическим партнером Cisco — казахстанским разработчиком ТОО «ZorSoft». Продукт сертифицирован для применения в государственных учреждениях, а также в критически важных отраслях экономики для построения сетей передачи данных и обработки различной информации, исключая уровень государственных секретов.

В потоке будет также представлена информация по новым решениям Cisco в области защиты информации. Доклад регионального представителя IronPort (дочерняя компания Cisco, лидер рынка систем для защиты электронных сообщений) Мирко Шнайдера «IronPort, новая стратегия компании Cisco по защите сообщений» будет посвящен новым возможностям защиты от спама, вирусов и шпионского программного обеспечения.

Cisco — флагман в области маршрутизации и коммутации, и, естественно, немало внимания на алма-атинской Cisco Expo-2008 будет уделено и этому вопросу. С серией докладов на данную тему выступят системный инженер-консультант Cisco Дмитрий

Бугрименко и системный инженер Cisco Юлия Гундаева. В рамках доклада «Архитектура, принципы дизайна, оптимизации и обеспечения высокой надежности современных ЛВС» они расскажут о принципах построения и оптимизации корпоративных сетей, традиционных и новых возможностях маршрутизаторов Cisco и коммутаторов Cisco Catalyst, об уязвимостях элементов инфраструктуры, а также рассмотрят комплекс средств и мер по предотвращению и сдерживанию атак. В другом докладе — «Проектирование, мониторинг и оптимизация QoS в корпоративных сетях» — будут рассмотрены основные методики, предназначенные для управления сетевыми ресурсами. В рамках упомянутой темы будет дан обзор современных механизмов Differentiated Services QoS, будут приведены практические рекомендации по выбору и внедрению оптимальной модели QoS в различных конструкторских блоках локальных корпоративных сетей, а также рассмотрены способы эффективного



применения современных механизмов QoS для предотвращения и сдерживания DoS/DDoS-атак в локально-вычислительной сети.

Еще один поток алма-тинской Cisco Expo-2008 будет посвящен центрам обработки данных. Спонсором этого потока выступит компания IBM, являющаяся одним из основных партнеров Cisco в данной области. Системный инженер-консультант Cisco Александр Скороходов в своей презентации «Решения и технологии компании Cisco для построения центров обработки данных» рассмотрит проблемы, стоящие перед современным центром обработки данных, и расскажет о видении Cisco возможных путей дальнейшего развития ЦОД. А. Скороходов также рассмотрит технологию Cisco WAAS, позволяющую повысить эффективность работы приложений в территориально-распределенной сети (WAN), и продукты семейства Cisco ACE, обеспечивающие оптимизацию работы приложений в центре обработки данных. Завершит поток по ЦОД

системный инженер-консультант Cisco Эльдар Женсыкбаев, который выступит с докладом «Новые продукты и решения Cisco для сетей хранения данных».

Поток по решениям для операторов связи откроет системный инженер Cisco Евгений Жембровский. Он выступит с докладом «Решения по предоставлению услуг оператором связи нового поколения». Системный инженер-консультант Cisco Илгар Гасымов расскажет о ТВ-вещании в широкополосных сетях и рассмотрит компоненты IPTV, включая системы получения, кодирования, формирования транспортного потока и защиты видеоконтента. Тему продолжат системный инженер-консультант Cisco Александр Фелижанко и системный инженер Алексей Густов. А. Фелижанко посвятит свое выступление вопросам предоставления голосовых услуг населению и предприятиям в широкополосных сетях, а А. Густов расскажет о пограничных контроллерах сеансов связи для сетей нового поколения. Кроме того, Е. Жембровский выступит с докладом под названием «Классификация, профилирование и квотирование трафика с помощью Service Control Engine (SCE)», где будут представлены практические рекомендации по контролю трафика на базе решения Cisco SCE.

На конференции будут также рассмотрены решения Cisco в области беспроводных технологий. Системный инженер Игорь Лактионов расскажет о решениях Cisco для создания беспроводных сетей, даст обзор архитектуры и основных возможностей последней версии Cisco Unified Wireless Network и рассмотрит вопросы внедрения новых функций и стандартов, таких как технология Enterprise MESH и 802.11n; кроме того, он затронет практические аспекты проектирования и построения безопасных беспроводных сетей. Системный инженер Мустафа Байрамов расскажет о решениях Cisco в области технологий мобильного WiMAX и о проектировании городских Wi-Fi Mesh-сетей.

Ряд выступлений будет посвящен оптическим решениям Cisco. Системный инженер-консультант компании Александр Бахаревский расскажет о роли оптических решений Cisco в построении современных сетей NGN (Next Generation Network — сеть нового поколения) и поделится информацией о том, как современные решения DWDM позволяют построить эффективную, хорошо масштабируемую транспортную сеть.

Менеджер по развитию бизнеса Cisco Владислав Патенко в рамках сессии «Системы управления и мониторинга сетей операторов связи» расскажет об основных процессах и программных средствах, предлагаемых компанией Cisco для обеспечения оптимального обслуживания сложных операторских сетей.

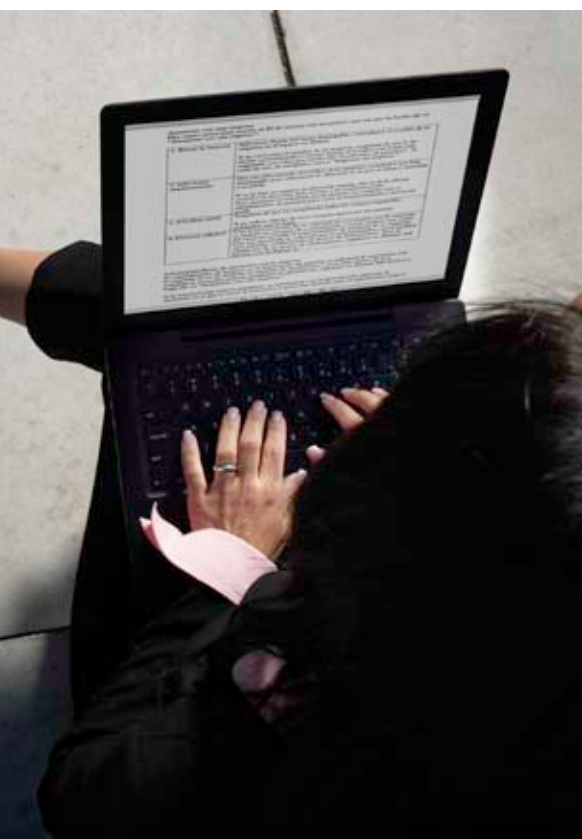
Поток по решениям для малого и среднего бизнеса откроет системный инженер Cisco Тимур Муминов. Он выступит с серией докладов о решениях Cisco в области унифицированных коммуникаций, информационной безопасности и беспроводных сетей доступа, предназначенных для малого и среднего бизнеса. В рамках этих презентаций будут рассмотрены коробочные решения all-in-one UC500, коммутаторы доступа и контроллеры беспроводных сетей передачи данных 500-й серии. Затем с рассказом о линейке продуктов Linksys и Linksys One выступит менеджер компании Linksys по работе с партнерами Александр Удалов.

Во второй день конференции для слушателей технических потоков будут организованы открытые дискуссии, которые позволят участникам обменяться мнениями и получить ответы на свои вопросы у специалистов Cisco и представителей компаний-спонсоров.

В течение всего времени работы алма-тинской Cisco Expo-2008 в фойе отеля «Интерконтиненталь Алматы» будет проходить выставка технологий, в которой примут участие компания Cisco и партнеры конференции.

Дополнительную информацию о регистрации участников казахстанской Cisco Expo-2008 можно получить на официальном сайте конференции: www.ciscoexpo.ru

CM





Восток — дело тонкое

Интервью главы представительства компании Cisco
в Республике Казахстан и других странах Центральной Азии Олега Иванова

Скажите, пожалуйста, почему Казахстан важен и нужен компании Cisco и почему компания Cisco нужна Казахстану?

ОИ: Хороший вопрос! Экономика Казахстана динамично развивается, мы видим большой рост в таких телекоммуникационных секторах, как IP-сети передачи данных и голоса, и во многих других. Важно и то, что за последние два-три года кардинально изменилось отношение руководства компаний к информационным технологиям: если еще недавно эти технологии рассматривались как сугубо затратные, то сегодня они воспринимаются как серьезные инвестиционные проекты, весьма существенная часть бизнеса и как способ повышения конкурентоспособности. Компания Cisco в состоянии предоставить все необходимые элементы телекоммуникационной инфраструктуры для быстрого роста любой компании, поэтому мы и нужны растущей экономике Казахстана. А нам Казахстан нужен, поскольку наши инновационные технологии здесь востребованы в самых разных областях — от малого и среднего бизнеса до крупных корпораций и программы электронного правительства. Хочу подчеркнуть, что в целом ряде проектов Cisco выступает не только — и не столько, — как поставщик оборудования, а как консультант.

В марте в Алма-Ате пройдет уже шестая по счету конференция Cisco Expo. Скажите несколько слов о ее программе.

ОИ: Сначала напомним, что конференции Cisco Expo ежегодно проводятся в ряде стран мира, снискав славу одного из крупнейших мероприятий в ИТ-индустрии. Все большей популярностью этот форум пользуется и в странах СНГ. Предыдущая конференция, организованная в Алма-Ате в сентябре 2006 года, стала самым масштабным ИТ-событием

последних лет в Казахстане, собрав 547 участников и наглядно продемонстрировав растущий интерес казахстанских специалистов к передовым технологиям. Растет популярность этих форумов и в России и Украине. В октябре московская Cisco Expo-2007 установила абсолютный рекорд посещаемости для стран СНГ, собрав 2016 человек, съехавшихся из 107 городов многих стран, включая Казахстан.

На Cisco Expo-2008, которая пройдет 25 — 26 марта под лозунгом «Интеллектуальная информационная сеть Cisco — платформа для новых возможностей» в алма-атинской гостинице «Интерконтиненталь Алматы», будет представлена исчерпывающая информация о новейших технологиях Cisco, меняющих способы человеческого общения, связи и сотрудничества. Мы также расскажем о дальнейшей стратегии развития нашей компании, считающейся мировым лидером в области сетевых технологий и оборудования для Интернета. Участники форума смогут приобрести опыт, необходимый для успешной деятельности в глобальной интернет-экономике. Cisco Expo — конференция для сетевых профессионалов, прекрасная возможность получить информацию о новейших технологиях, решениях и продуктах Cisco. Имя Cisco неразрывно связано с Интернетом. Мы всегда считали Интернет важнейшим средством, меняющим образ жизни, работы, учебы и развлечений. Сегодня миллиарды людей используют Интернет в качестве платформы для коммуникаций и коллективной работы. При этом сеть поддерживает все формы человеческого общения и креативного мышления с помощью передачи голоса, видео и данных в любое время и в любом месте. Основные темы предстоящей конференции — это маршрутизация и коммутация, безопасность, унифицированные коммуникации, центры обработки данных и решения для операторов связи.

Расскажите о наиболее успешных и наиболее перспективных направлениях работы Cisco в Казахстане...

ОИ: В феврале 2008 года исполняется шесть лет с момента открытия нашего офиса в Казахстане. За истекшие годы Cisco проделала огромную разностороннюю работу в этой стране, сформировав здесь команду, которой по плечу достижения самого высокого уровня. Своей деятельностью мы способствуем развитию несырьевого сектора Казахстана, тем самым внося вклад в достижение цели, которую поставил президент Назарбаев — добиться того, чтобы уже в ближайшие годы Республика Казахстан вошла в число пятидесяти самых конкурентоспособных государств нашей планеты. Наш офис интенсивно и, главное, успешно работает с ключевыми клиентами в государственном и банковском секторах, в добывающей и перерабатывающей отраслях, с поставщиками телекоммуникационных услуг, представителями малого, среднего и крупного бизнеса. Кроме того, в составе нашего представительства есть мобильная группа инженеров, которые обеспечивают техническую базу для реализации самых разнообразных задач. Особое внимание мы уделяем развитию технической грамотности наших партнеров, на которых лежит основная ответственность за сервисную техническую поддержку оборудования Cisco на объектах клиентов.

Приведу несколько наиболее интересных примеров нашей деятельности. Прежде всего мы принимаем самое активное участие в работах по созданию электронного правительства в Казахстане. Мы участвовали в выставке «e-Kazakhstan», организованной Агентством по информатизации и связи Казахстана, на которой представили наши решения в сфере здравоохранения, образования и социальных услуг населению, а также продемонстрировали наши IP-телефоны, включая опции видеотелефонии, что вызвало огромный интерес у посетителей выставки. Из инфраструктурных проектов отмечу проект АО «Казахтелеком». В прошлом году национальный оператор связи Казахстана запустил самый крупный в странах СНГ проект по модернизации своей магистральной сети на основе оборудования Cisco. Для этого используются самые современные маршрутизаторы Cisco CRS-1 — лучшая в

телекоммуникационной отрасли на сегодняшний день система маршрутизации операторского класса. Реализация этого проекта позволяет увеличить пропускную способность сети «Казахтелеком» в десять раз — с одного до десяти гигабит в секунду — при существенном снижении себестоимости трафика. В дальнейшем пропускная способность может быть увеличена до 40 Гбит/с, а в более отдаленной перспективе — и до 100 Гбит/с.

Из коммерческих проектов я бы выделил проект группы компаний «Баско», которая первой в Казахстане внедряет у себя видеотелефонию Cisco. Это многопрофильная корпорация, у нее 18 региональных офисов и более трех тысяч сотрудников. Одним из объектов внедрения видеотелефонных решений в этой компании стал животноводческий комплекс в Североказахстанской области, что само по себе говорит о высоком уровне организации производственного процесса в «Баско». С помощью IP-телефонии и видеотелефонии повышается эффективность управления персоналом, достигается удаленный контроль бизнес-процессов в дочерних компаниях и снижаются расходы на командировки, проведение различных встреч и конференций.

Из самых интересных и перспективных проектов, которые могут принести пользу стране и послужить одной из составных частей программы электронного правительства, я бы отметил тот, что в ноябре ушедшего года мы вместе с нашим технологическим партнером — ТОО «ZorSoft» представили государственным органам и национальным компаниям Республики Казахстан. Речь идет о первом в Казахстане сертифицированном криптографическом продукте NME-KZ-VPN. Этот модуль был создан для того, чтобы представить отечественному рынку высокотехнологичное решение по VPN. Аппаратная часть модуля была полностью разработана компанией Cisco, а специальное программное обеспечение было создано казахстанским разработчиком. Продукт сертифицирован для применения в государственных учреждениях, а также в критически важных отраслях экономики для построения сетей передачи данных и обработки различной информации, исключая уровень государственных секретов. Это действительно уникальный продукт.

На каких вертикальных рынках Казахстана наиболее востребованы технологии Cisco?

ОИ: У нас в компании несколько специфическое деление рынков. Мы выделяем для себя четыре основных вертикали: государственный сектор, enterprise, или крупные компании (сюда входят энергетика, транспорт, промышленность, финансовые структуры и т.п.), commercial, то есть малый и средний бизнес, и наконец сервис-

провайдеры, где у Cisco традиционно сильные позиции в решениях операторского класса.

В прошлом году, да уже и в этом мы ощущаем значительный рост именно операторского сегмента. Это говорит о том, что инфраструктура страны развивается, внедряется современное высокопроизводительное оборудование, многие компании переходят к использованию ERP-систем, а это требует каналов с высокой пропускной способностью.

Хорошо растет и enterprise-сегмент, где лидирует банковский сектор. Это связано с тем, что банковская система Казахстана активно развивается, многие банки расширяют свою сеть филиалов, а это требует внедрения современной защищенной платформы. Мы поставляем банкам не только наши маршрутизаторы, но и системы безопасности.

Для малого и среднего бизнеса мы сейчас разрабатываем специальные программы. Нашими инженерами разработан специальный коробочный продукт для компаний от 6 до 48 рабочих мест, что позволит распространять его через торговые сети. Уже начато обучение продавцов некоторых наших самых крупных сетей по продаже этого продукта. Эти доступные и эффективные решения помогут компаниям малого и среднего бизнеса повысить конкурентоспособность.

А каковы планы Cisco в Казахстане на будущий год?

ОИ: Прежде всего мы ожидаем, что развитие сетевой инфраструктуры Казахстана приведет к росту трафика, получат развитие и такие инновационные технологии, как IP-телевидение. Все более популярной в Казахстане становится концепция Triple Play (одновременная передача по одному каналу голоса, данных и видео), и я думаю, что уже буквально через полгода мы сможем рассказать о реализации конкретных проектов в этой области — как о сетях нового поколения, так и об IPTV.



Для такого стремительного развития сетевых технологий, несомненно, требуются квалифицированные специалисты. Расскажите о программе Сетевых академий Cisco в Казахстане.

ОИ: За год количество Сетевых академий Cisco в Казахстане удвоилось, и сегодня здесь успешно работают 16 таких учебных заведений, причем две Сетевые академии имеют статус региональных, то есть формируют и поддерживают деятельность локальных академий в целом регионе Центральной Азии, в том числе готовя для них инструкторов. Особое внимание мы уделяем наращиванию потенциала Сетевых академий Cisco и повышению качества преподавания. Очень успешно работает академия на базе Алма-Атинского института энергетики и связи, которая вскоре тоже получит статус региональной.

Хочу подчеркнуть, что мы открываем Сетевые академии не только в крупнейших городах страны — Алма-Ате и Астане. В самое ближайшее время откроем такие учебные заведения в Уральске и Караганде, областных центрах республики.

Одним из самых интересных и перспективных решений Cisco прошлого года была признана технология «телеприсутствия». Как обстоит дело с ее внедрением в Казахстане?

ОИ: Уникальная технология Cisco TelePresence, создающая полное впечатление личного присутствия на виртуальной конференции, вызывает у наших заказчиков колоссальный интерес, и уже начата реализация нескольких проектов по ее внедрению. Хочу подчеркнуть, что созданная в Казахстане телекоммуникационная инфраструктура позволяет внедрять это решение, которое уже применяется 100 заказчиками в 145 городах более 40 стран от Аргентины до Вьетнама.

СМ





Превосходя ожидания

Своими мыслями о программе Сетевых академий Cisco делится председатель совета директоров, главный исполнительный директор компании Джон Чемберс

Сетевые академии Cisco поощряют нацеленность на решение проблем, коллективную работу, высокую квалификацию и коммуникационные навыки. Это живой пример новаторского подхода к решению проблем, который мы стремимся привить студентам.

Во многих отношениях программа Сетевых академий Cisco превзошла ожидания, которые связывались с ней 10 лет назад. Мы создали эту систему, чтобы дать всем желающим практический доступ к самым современным сетевым технологиям. Новаторские методы сетевого обучения позволяют получать знания в любом месте в любое время, используя устройства, с которыми человек сталкивается по работе. Сегодня мы сознаем, что программа Сетевых академий выполняет гораздо более важные задачи, чем предполагалось, ибо она готовит к работе в экономике будущего. XXI век требует специалистов с отличной научной, технической, инженерной и математической подготовкой. Сотрудничая с государственными учреждениями, учебными заведениями, неправительственными организациями, представителями различных отраслей экономики, Сетевые академии делают техническое обучение все более привлекательным и увлекательным.

Мы будем и впредь совершенствовать информационное наполнение наших учебных программ и методику преподавания, чтобы гибко реагировать на рыночные преобразования и появление новых технологий. Мы уже изменили учебную программу Сетевых академий, сделав ее более разнообразной и детальной, чтобы лучше учитывать уровень подготовки и интересы студентов, а также особенности экономической ситуации в тех или иных странах. В то же время мы будем придерживаться своей базовой стратегии и предоставлять новаторские возможности для обучения, которые обеспечат успешную работу и карьерный рост выпускников, помогут развитию бизнеса работодателей и будут способствовать общему экономическому развитию на уровне отдельных государств и целых регионов.

Я считаю образование и Интернет двумя важнейшими факторами, помогающими строить общество равных возможностей. Программа Сетевых академий Cisco выходит за рамки обычной системы образования. Сотрудничая с партнерами и предоставляя учебные курсы через Всемирную сеть, мы помогаем жителям больших и малых городов, деревень и поселков изучать современные технологии и приобретать новую или вторую специальность. Выпускники Сетевых академий получают практические навыки работы в сети, что, в свою очередь, позволяет им повысить свое благосостояние и развивать бизнес в местах своего проживания.

Государственные органы и коммерческие организации должны сотрудничать, чтобы обеспечить подготовку квалифицированных кадров для компьютерной и сетевой отрасли. Мы также должны тесно сотрудничать с международными агентствами развития, чтобы обеспечить повсеместную доступность сетевых соединений, стабильных сетей и средств компьютерного доступа, без которых дальнейший прогресс невозможен. Развитие образования отвечает потребностям компаний в квалифицированных кадрах. Наконец вклад в развитие системы образования — это часть корпоративных обязательств Cisco как социально ответственной компании.

Сегодня, когда информация беспрепятственно распространяется через Интернет, образование не должно ограничиваться распространением знаний. Знания, безусловно, важны, но они стали легкодоступными и часто распространяются сами, причем с невиданной скоростью. В этих условиях свою задачу мы видим в том, чтобы предоставить студентам доступ к имеющимся базам знаний и научить их пользоваться той информацией, которая имеет значение для местной экономики. Эти знания должны использоваться новаторским способом и преодолевать границы между корпоративными отделами и регионами, культурные и языковые барьеры. Технология прокладывает нам дорогу в эпоху групповой работы и прозрачных границ между специалистами, культурами и регионами. В этой ситуации знания сетевых и информационных технологий будут важны как никогда. Любой специалист из европейской страны сможет в любой момент беспрепятственно взаимодействовать со своими коллегами в Индии или США, а исполнение проектов будет плавно «перетекать» из региона в регион по мере движения светового дня по земной поверхности.

Учебная программа Сетевых академий Cisco отвечает отраслевым стандартам и подходит любому поставщику сетевого оборудования. Мы в Cisco считаем, что навыки, полученные в Сетевых академиях, помогут выпускникам в течение долгого времени успешно работать на быстроразвивающихся рынках, в том числе в структурах ООН. Эти организации, а также лидеры наименее развитых государств высоко ценят наши усилия и приветствуют расширение программы Сетевых академий в своих регионах. Во многих странах учебная программа Сетевых академий Cisco включена в обязательную программу высшего технического образования.

Имея такую поддержку, мы придали этой программе глобальный характер, с помощью спутниковых интернет-соединений создав Сетевые академии даже в регионах со слаборазвитой инфраструктурой. Мы тесно сотрудничаем с такими организациями, как Close the Gap и TechSoup, чтобы предоставить персональные компьютеры жителям бедных стран и создать возможности для их обучения по программе Сетевых академий.

Сегодня любой аспект бизнеса так или иначе связан с сетевыми и информационными технологиями, поэтому распространение информационно-технологических знаний и навыков имеет особое значение для успешной конкуренции в современной мировой экономике. В предстоящие десять лет Сетевые академии Cisco постараются распространить эти знания и навыки среди как можно большего числа студентов. Эта деятельность, без сомнения, станет важным фактором экономического успеха и развития.



На практике

В 17 школах Юго-Восточного административного округа (ЮВАО) Москвы запущен проект преобразования школьного курса информатики. Наряду с традиционной дисциплиной теперь в учебную программу там внедряют курс «Основы информационных технологий», который входит в программу Сетевых академий Cisco. Проект осуществляется под патронажем префектуры ЮВАО и департамента образования ЮВАО при содействии Учебно-методического информационно-прокатного Медиацентра Юго-Восточного окружного управления образования департамента образования города Москвы.

«Основы информационных технологий: программное обеспечение и аппаратные средства ПК» — 70-часовой вводный курс в информационные технологии и технологии передачи данных, который рассчитан на учеников старших классов и ориентирован на лабораторные занятия. Особое внимание в нем уделяется вопросам защиты информации и эффективной работы в группе. Школьники научатся собирать компьютеры и устанавливать различные версии операционной системы (ОС) Windows, периферийных и мультимедийных устройств, получают знания об архитектуре локальных сетей, сетевых протоколах, моделях OSI и служебных программах TCP/IP. Помимо базовых сетевых понятий, в рамках курса рассматриваются функции сетей и их конфигурации. По окончании этих занятий школьники смогут сдать экзамен на получение международного сертификата CompTIA A+, признанного ведущими компаниями в области компьютерных технологий. Наличие данного сертификата позволяет успешно работать в качестве технического специалиста в вычислительных центрах.

Желание заниматься по программе Сетевых академий Cisco уже изъявили более 190 учащихся.

Прошедшие курс обучения примут участие в Олимпиаде по информационным технологиям; победители будут приглашены на всероссийскую студенческую Олимпиаду Cisco по сетевым технологиям.

Приказом Министерства образования и науки РФ всероссийская студенческая Олимпиада Cisco по сетевым технологиям внесена в список мероприятий, по итогам которых присуждаются государственные премии для поддержки талантливой молодежи. Студенческие Олимпиады Cisco проводятся в рамках программы Сетевых академий Cisco, которая в прошлом году отметила свой десятилетний юбилей.

СМ

Сетевые академии считаются краеугольным камнем стратегии Cisco в области подготовки технических специалистов и развития экономики. В эту программу компания вложила уже более 300 млн долларов. В основе системы Сетевых академий Cisco — разработанная специалистами фирмы программа инновационного обучения, считающаяся наиболее фундаментальной и методически проработанной программой в области сетевых технологий, причем она не привязана к конкретному производителю оборудования и носит некоммерческий, сугубо социальный характер. Сетевые академии Cisco облегчают переход из средней школы в высшие учебные заведения, помогая выпускникам средних школ продолжить обучение в вузах. Выпускники же Сетевых академий пользуются большим спросом на рынке труда.

Более подробно о программе Сетевых академий Cisco читайте на странице <http://www.cisco.ru/go/netacad>



PLUG & PLAY

Готово к работе

Безопасность: угрозы и риски

Дабы привлечь внимание мировой общественности к растущим угрозам информационной безопасности, компания Cisco опубликовала первый годовой отчет на эту тему. В нем определены риски и проблемы, с которыми все чаще сталкиваются компании, государственные организации и частные лица, и даны рекомендации по их преодолению.

Ежегодный отчет Cisco о безопасности за 2007 год (2007 Cisco Annual Security Report), выпущенный одновременно с обновлением сайта Cisco Security Center (www.cisco.com/security), содержит подробный обзор наиболее острых проблем, возникших в этой области за прошедший год. Кроме того, в отчете даются прогнозы по безопасности на 2008 год и публикуются рекомендации ведущих специалистов, таких как главный директор Cisco по вопросам безопасности Джон Стюарт и вице-президент Cisco по гарантиям для заказчиков и программам безопасности Дэйв Годдард. Многие отраслевые документы, посвященные безопасности, ограничиваются описанием угроз сетевому контенту (вирусы, черви, трояны, спам, фишинг). Отчет же Cisco описывает угрозы семи категорий, многие из которых выходят за рамки традиционной защиты контента. Cisco говорит о сетевых уязвимостях, физических угрозах, юридических угрозах, доверии, идентификации, человеческих слабостях и угрозах геополитического характера. Для надежной защиты от этих угроз компания должна иметь средства борьбы с вредным программным обеспечением, средства, предотвращающие утечку

Раньше вирусы и черви (Code Red, Nimda и прочие) атаковали компьютерные системы, чтобы нанести им значительный ущерб и прославить своих создателей. По мере развития Интернета и электронной коммерции стали появляться комплексные угрозы (фишинг-атаки через спам, программы-роботы и т.д.), предназначенные для кражи денег и личной информации. Они уже не трубят о себе во всеуслышание, а работают тихо, без лишнего шума. Эти угрозы, распространившиеся по всему земному шару, часто сочетают характеристики из нескольких категорий риска.

данных, системы управления рисками на предприятии, системы планирования на случай катастроф и многое другое.

В отчете говорится, что угрозы безопасности и атаки становятся все более сложными и приобретают поистине глобальный характер. Появление все новых IP-устройств, приложений и способов коммуникаций создает новые возможности для злоумышленников. В результате на наших глазах открывается новая глава в истории борьбы с угрозами и атаками.

По мнению Джона Стюарта, информационная безопасность давно вышла за рамки борьбы с вирусами и спамом и часто включает в себя юридические, идентификационные и геополитические факторы. «Киберпреступность развивается буквально на наших глазах, используя хорошо известные электронные методы, — говорит Стюарт. — Информационная безопасность перестала быть дуэлью между пользователем и вирусом или фишинг-атакой. Угрозы используют методы социальной инженерии и технологии, пользуются отношениями доверия и повсеместным доступом. В современном мире защита бизнеса, персональной информации и даже государства требует большой согласованности действий между сторонами, которые раньше почти не сотрудничали. Это отделы информационной безопасности частных компаний и государственных учреждений, правоохранительные органы, конечные пользователи и просто граждане. Все они становятся жертвами атак, и именно поэтому они должны стать союзниками. Эффективность национальной, корпоративной и личной безопасности во многом зависит от сотрудничества и согласованности действий всех перечисленных лиц и организаций».

В отчете за 2007 год оцениваются риски по семи категориям, даются прогнозы на следующий год и приводятся рекомендации руководителям служб ИТ-безопасности.

По мнению Стюарта и Годдарда, чтобы организовать сотрудничество, нужно хорошо знать, чему мы противостоям. В отчете Cisco приводится несколько рекомендаций по каждой из семи категорий риска. Вот наиболее важные из них:

- ❑ Проведение регулярных проверок наиболее привлекательных целей для атак в своей организации и оценка возможных каналов распространения атак. «Хакерское прощупывание корпоративной сети часто превращается в разрушительную атаку, если компания не пользуется элементарными методами защиты: средствами распознавания атак на хост-системах, патчами и новейшими коррекционными модулями для операционной системы и регулярными проверками», — говорит Джон Стюарт.
- ❑ Понимание того, что хакеры используют для атак наиболее частотные методы поведения пользователей. «Хакеры, как правило, следуют за большинством, — отмечает Дэйв Годдарт. — Каждый раз, когда в сети появляется новое приложение или устройство, вместе с ним приходят новые риски и угрозы».
- ❑ Превращение сотрудников, пользователей и граждан из пассивных наблюдателей в активных участников процесса защиты информации и сетей. ИТ-отделы должны руководить этой работой, а не вести ее в одиночку.
- ❑ Обучение вопросам безопасности должно стать важной приоритетной задачей. Компании, поставщики средств безопасности и государственные организации должны выделить средства на распространение знаний о сетевых угрозах и обучение методам защиты. Эти усилия требуют согласованности действий между всеми отраслевыми компаниями, как партнерами, так и конкурентами.
- ❑ Институционализация образования по теме «Информационно-технологическая безопасность». Включение этой дисциплины в школьную программу.
- ❑ При строительстве безопасной сети следует обращать внимание не только на ее производительность, но и на поддержку групповой работы, инспекций, адаптации и комплексного решения проблем безопасности на всех сетевых уровнях — от шлюзов и серверов до настольных и мобильных устройств.
- ❑ Поставщики систем безопасности должны предлагать комплексные решения, которые распространяются на сетевую инфраструктуру, приложения разных типов и данные.



Новая стратегия

Старший вице-президент Cisco Дон Проктор возглавляет новый отдел Cisco Collaboration Software Group, где разрабатывается групповое программное обеспечение нового поколения на базе технологий Web 2.0.

Дон Проктор вместе с Робом Ллойдом и Индером Сидху возглавляет совет Cisco по корпоративному бизнесу. В этой статье он рассказывает о стратегиях Enterprise 2010 и Cisco 3.0, создающих новые условия взаимодействия Cisco со своими заказчиками.

— Хотя половину своих доходов Cisco получает от корпоративных заказчиков, доля продукции и решений нашей компании в корпоративных ИТ-бюджетах не превышает пяти процентов. Стало быть, у Cisco есть огромный потенциал дальнейшего развития бизнеса, и, чтобы воспользоваться им, наша компания должна разработать и претворить в жизнь новую стратегию.

Первым делом мы решили представить себе, каким станет типовой корпоративный заказчик к 2010 году. Исходя из этого воззрения мы разработали стратегию Cisco 3.0, которая включает использование технологий групповой работы для новаторских разработок и принятия решений по всей компании, а также использование новых бизнес-процессов, облегчающих взаимодействие с заказчиками. В конце концов задача нашего совета по корпоративному бизнесу — сделать так, чтобы сеть объединяла не только компьютеры, но и людей.

Главная отличительная особенность Cisco состоит в опоре на сеть как платформу для информационных и коммуникационных технологий, позволяющую выходить на сопредельные рынки и наращивать долю Cisco в ИТ-бюджетах предприятий. Стратегия Cisco 3.0 помогает развивать отношения между Cisco и корпоративными заказчиками с помощью новейших групповых технологий и процессов.

Когда мы спрашиваем 25 крупнейших заказчиков Cisco, какие тектонические силы оказывают влияние на их бизнес, они, как правило, называют макроэкономические, деловые, технологические и конкурентные факторы. При этом всегда поднимаются три темы.

Расширение возможностей конечного пользователя. Кто из нас не читал про свою болезнь в Интернете, прежде чем пойти к доктору? Это лишь один из примеров того, как клиент начинает определять стратегию любой компании, включая заказчиков Cisco.

Предоставление данных в реальном времени. Скорость, с которой мы принимаем решения сегодня, резко отличается от темпов десятилетней давности.

Размывание границ предприятия. Границы между государствами становятся все более прозрачными, и сегодня талантливый сотрудник может продуктивно работать в любой точке мира. Это создает уникальные возможности для разработки новых методов ведения бизнеса.

Корпоративные заказчики вступают в очередной переломный этап, связанный с технологиями Web 2.0. Этот перелом будет столь же глубоким, как 10 лет назад, когда предприятия стали использовать в своем бизнесе интернет-технологии.

Мы разработали план действий из пяти пунктов. Первые четыре пункта относятся к выходу на сопредельные рынки (ЦОД нового поколения, унифицированные коммуникации, видео, мобильность), а еще один пункт — это Cisco 3.0, то есть использование технологии и практики групповой работы для пересмотра ключевых бизнес-процессов и изменения того, как мы разрабатываем и внедряем новые технологии, принимаем решения и взаимодействуем с заказчиками.



Четыре новых рынка дают нашей компании огромный потенциал для роста и развития. У нас есть великолепная возможность в течение нескольких лет увеличить размер этих рынков вчетверо, до 100 с лишним миллиардов долларов.

Cisco 3.0 дает нам уникальную возможность по-новому вести диалог с нашими заказчиками: встроить в свои продукты сервисно-ориентированную архитектуру SONA, повысить качество, расширить возможности заказчика, разработать интегрированные архитектуры с общими компонентами для разных продуктов и использовать силу и мощь новых глобальных заказчиков, таких как Infosys и Wipro (Индия), которые будут определять будущее информационных технологий.

Еще одна важная отличительная черта Cisco состоит в том, что наша компания широко использует собственные продукты и технологии для повышения эффективности групповой работы и взаимодействия с заказчиками. В результате сегодня технологии Cisco оказывают на бизнес заказчиков такое влияние, о котором в XX веке мы не могли и мечтать.

Самое ценное, что предлагает Cisco, — это сеть. Мы считаем сеть платформой, и это не просто броский лозунг. Это стратегия, которая поддерживает нашу конкурентоспособность и отвечает требованиям заказчиков.

СМ



Спортивные достижения Cisco

Российский город Сочи выиграл право быть столицей зимней Олимпиады 2014 года.

Cisco регулярно одерживает технологические победы на крупнейших мировых спортивных аренах.

Затеяв в ноябре 2006 года строительство нового стадиона во Фремонте (штат Калифорния), владельцы известного в США бейсбольного клуба «Окленд атлетикс» заключили необычную сделку со спонсором — компанией Cisco. Вместо того чтобы, как было до этого принято, предоставить спонсору права на размещение своей рекламы, клуб сделал Cisco своим деловым и технологическим партнером.

Новизна такого подхода и тот факт, что в проекте согласился участвовать мировой лидер в области сетевых технологий и оборудования для Интернета, вызвали широкий резонанс в спортивных кругах, что, в свою очередь, побудило компанию Cisco разработать целевую программу для спортивно-развлекательной индустрии (Cisco Sports and Entertainment Program). В декабре прошлого года эта

инициатива была обнародована и провозглашена одним из главных корпоративных приоритетов на 2008 финансовый год. Комментируя это событие, старший вице-президент и казначей Cisco Дэвид Холланд заявил: «Наша компания в состоянии трансформировать всю спортивную отрасль, используя сеть как платформу для доставки спортивных и развлекательных услуг нового поколения болельщикам в любой точке планеты. Оборудование подключенных к Сети стадионов радикально изменит спортивный бизнес, создав новые источники дохода, сократив капитальные и накладные расходы и предоставив зрителям увлекательные интерактивные, персонализированные услуги».

К настоящему времени в рамках упомянутой инициативы Cisco заключила партнерские соглашения с крупнейшими спортивными организациями Северной Америки: национальными лигами хоккея (НХЛ) и бейсбола (MLB), национальными ассоциациями баскетбола (НБА) и студенческого спорта (NCAA), а также с компанией AEG (Anschutz Entertainment Group), специализирующейся на услугах развлекательного характера.

НЕОБХОДИМОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

Не секрет, что львиную долю доходов стадионам и спортивным организациям приносят предоставление прав на теле- и радиотрансляцию соревнований, взносы спонсоров, продажа билетов и розничная торговля. При этом спонсоры норовят передать спортклубам списанное оборудование, в результате чего стадионы оснащаются устаревшими, несовместимыми системами, которые не в состоянии обеспечить передачу видео с высоким разрешением, поддержать персонализированные услуги и предоставить болельщикам современные развлекательные сервисы, ставшие неотъемлемой частью

В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ

Бейсбольный клуб «Окленд атлетикс» использует на своей домашней странице в Интернете передовое решение Cisco Field. В первые же 10 дней после его внедрения сайт посетили 8 млн человек. Многие из них зашли и на сайт Cisco под названием Welcome to the Human Network («Добро пожаловать в сеть, соединяющую не только компьютеры, но и людей»), чтобы проголосовать за функции, которые они хотели бы увидеть на «стадионе будущего».

АВТОДРОМ БУДУЩЕГО

Проект стоимостью один миллион евро предусматривает модернизацию гоночной трассы Мизано в целях возвращения туда чемпионата мира по мотогонкам Moto GP.

Специалисты Cisco, сотрудники автодрома Мизано и системные интеграторы из IBM спроектировали новую сеть для поддержки современных новаторских коммуникационных услуг, включая передачу голоса, видео и данных, на всей территории трассы, в том числе на трибунах, вмещающих до 70 тысяч болельщиков, в пресс-центре на 320 журналистов, в пунктах обслуживания автомобилей, VIP-зонах, а также в центрах безопасности, медицинской помощи и технической поддержки.

Для обеспечения безопасности в Мизано будет использоваться система унифицированных коммуникаций Cisco и беспроводная сеть Wireless Mesh. Эти решения полностью отвечают всем коммуникационным требованиям гоночных соревнований международного уровня. Все посетители получают беспроводной доступ к потоковой видеотрансляции высокого качества. Кроме того, беспроводная инфраструктура будет в реальном времени проверять входные билеты (эту систему поставила компания Ticket One). Унифицированные IP-телефоны Cisco, подключенные к той же сети, обеспечат голосовую и видеосвязь для сотрудников трассы и журналистов. Руководящий персонал получит доступ к функциям видеотелефонии и сможет с помощью беспроводных IP-телефонов управлять безопасностью и связываться со службами экстренного реагирования, независимо от своего местоположения. Представители средств массовой информации, гонщики и участники корпоративных мероприятий получают гостевой доступ в Интернет по проводным каналам и каналам WiFi.

повседневной жизни. Некогда спонсорство помогло стадионам обзавестись базовыми техническими решениями, но теперь все чаще дает отрицательный результат: стадионы безуспешно пытаются связать воедино закрытые, несовместимые технологии, которые ограничивают прибыль и не позволяют на равных конкурировать с развлекательными системами, установленными в миллионах жилищ.

Все больше частных домов и квартир оборудуются домашними кинотеатрами с объемным звуком, крупноформатными плазменными или жидкокристаллическими экранами и виртуальными цифровыми видеомagneтофонами (DVR), составляющими серьезную конкуренцию спортивным соревнованиям, концертам и другим массовым мероприятиям. Спортивные фанаты, еще вчера готовые выложить любую сумму за билет на стадион, сегодня предпочитают наблюдать за матчами в комфортной домашней обстановке, где к их услугам разнообразие персонализированные интерактивные сервисы.

СТАДИОН НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

На спортивных аренах можно использовать различные технологии, но, с учетом специфики спорта, самыми важными, по мнению руководства компании Cisco, являются видеотехнологии. Программа Cisco Sports and Entertainment делает ставку на наиболее современные технологии, включая и те, которые еще только выходят на рынок. К их числу относятся унифицированные коммуникации, включая решения Cisco TelePresence, и средства передачи цифрового видео в опорной сети Cisco.

Благодаря таким новшествам на «подключенном стадионе» болельщик может быстрее добраться до своего кресла, обменять или продать свой билет. Информация о кратчайшем пути к нужному месту выводится на



экран мобильного телефона. Двигаясь по маршруту, посетитель стадиона получит информацию о ближайших кафе, торговых точках, туалетах, парковках и т.п.

В рамках своей целевой программы для спортивно-развлекательной индустрии компания Cisco помогла внедрить передовые технологии на стадионе «Сантьяго Бернабеу» (место проведения матчей с участием всемирно известного футбольного клуба «Реал Мадрид»), а затем подписала контракты на переоборудование стадионов «Ролан Гаррос», где каждой весной лучшие теннисисты планеты собираются на открытый чемпионат Франции, «Стэмфорд бридж» (на нем проводит домашние матчи футбольный клуб «Челси») и Amsterdam ArenA (там принимают своих соперников футболисты «Аякса»). Посетители этих арен получают множество новых видеослужб — например, смогут, не покидая своего места, заказывать еду и следить за соревнованиями под разными ракурсами, а самые увлекательные моменты смаковать благодаря повторам на электронных табло. Кроме того, если понадобится, болельщик сможет выйти в Интернет и выполнить срочную работу или ответить на электронное письмо.

Подключенный к Сети стадион становится «интеллектуальным». Он постоянно учится, настраиваясь на индивидуальные предпочтения зрителей: предлагает им любимые напитки и блюда, автоматически устанавливает наиболее комфортную температуру, резервирует места на автомобильной стоянке, предлагает билеты на предстоящие матчи и предоставляет исчерпывающую информацию о достижениях любимой команды или игрока. Это создает новую бизнес-модель для франчайзинга, включающую целенаправленную спонсорскую рекламу с учетом индивидуальных особенностей болельщиков.

СМ



НА АРЕНЕ CISCO

Amsterdam ArenA на 51 628 мест открылся в августе 1996 года. Это первый в мире стадион с подземными переходами и первая в Европе спортивная арена с раздвижной крышей. Каждый год на Amsterdam ArenA организуются самые крупные в мире балы Sensation White & Black. Кроме того, на этой арене проводятся концерты, театральные представления, презентации новых продуктов, корпоративные торжества и т.п.

После внедрения технологии Cisco IP стадион предложит своим посетителям новаторские услуги. Каждый год на стадион приходит около двух миллионов любителей спорта, и теперь они смогут, находясь дома, забронировать места на стадионе, получить доступ к свежей информации о ситуации на дорогах и доступности мест на автомобильной парковке, а также оплатить билеты с помощью мобильных телефонов.

Решение Cisco, устанавливаемое на Amsterdam ArenA, включает коммутаторы Cisco Catalyst 3750 и Catalyst 6500, точки беспроводного доступа Aironet и системы CiscoWorks LAN Management для управления локальными сетями.

Клубная тема

После долгого перерыва 6 декабря 2007 года состоялось заседание Клуба ProCisco. Уже второй раз оно проходит в ресторане «Каприччио». Если театр начинается с вешалки, то отчет о заседании клуба следует начать с интерьера и кухни, иначе будет как-то даже нечестно. В «Каприччио» не просто вкусно кормят, а вдохновенно сочиняют и исполняют кулинарные произведения. То есть, атмосфера ресторана сразу настраивала на творчество и готовила к восприятию прекрасного.



Заседание открыл глава пресс-службы и инициатор создания клуба Александр Александрович Палладин. Здесь необходимо небольшое отступление, поскольку Cisco сильно отличается от многих компаний ИТ-индустрии. Мы знаем, что Intel — это процессоры, Microsoft — операционные системы, Seagate — винчестеры, а что производит Cisco? Если это сетевое оборудование, то его производит множество фирм и выделиться на их фоне крайне сложно. Даже если принять во внимание качество их «железок», то это никоим образом не объясняет особый статус компании. Собственно, до прихода в компанию Александра Александровича, в России Cisco была известна в узких кругах специалистов, да и то в основном как производитель этих самых «железок». И только изучая каждый день по несколько пресс-релизов, генерируемых в российском подразделении Cisco, начинаешь понимать истинный смысл ее деятельности. Это огромный комплекс задач, решая которые компания в значительной мере формирует коммуникационную среду нашей планеты. В число этих задач входит разработка стандартов, организация сетей, создание систем безопасности, обучение в Сетевых академиях и, конечно, производство оборудования. Только производство не как итог научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а как часть общей стратегии по развитию коммуникаций.

Доклад заместителя генерального директора ООО «Сиско системс» Михаила Кристева был в значительной мере обзорным. Чувствовалось, что технология TelePresence не

оставила равнодушными и самих сотрудников Cisco: в самой компании уже развернуто более двухсот систем, и этот процесс продолжается — в скором времени такая система будет установлена и в московском офисе компании. Действительно, в отличие от многих технологий, увидеть которые пользователь не в состоянии — он ощущает только результат, TelePresence воспринимается любым человеком с любым уровнем технической подготовки на эмоциональном уровне. TelePresence также служит ориентиром для развития стационарных способов дистанционного общения. Собственно, именно так поставил эту задачу глава Cisco Джон Чемберс: чтобы включалась нажатием одной кнопки, и была понятна любому неподготовленному человеку. Надо признать, не часто такие сложные технологии бывают столь простыми в использовании, и в этом отношении TelePresence вообще уникальна. Основываясь на уже заключенных контрактах, Михаил Кристев предрекает настоящий бум TelePresence в следующем году, а Джон Чемберс считает, что через 5 — 7 лет TelePresence начнет активно внедряться в частные домовладения. По своим собственным ощущениям могу добавить, что любой увидевший эту технологию вживую не может не стать ее пропагандистом. Глава компании Cisco Джон Чемберс стал первым лауреатом премии Клинтона «Гражданин мира» за охрану окружающей среды не в последнюю очередь благодаря созданию этой технологии. В общем, по совокупности причин TelePresence как нельзя лучше подходит на роль визитной карточки корпорации.

Важно и то, что такая экзотическая вещь, как TelePresence, входит в систему унифицированных коммуникаций Cisco, которая является, пожалуй, наиболее приоритетным направлением деятельности компании. Корпорация Cisco многое сделала как для реализации систем



унифицированных коммуникаций, так и для пропаганды самой этой идеи. На самом деле все достаточно просто и логично. Чтобы понять, о чем идет речь, вспомним, как совсем недавно обстояли дела с воспроизведением музыки. Музыка, как и любой другой звук, была намертво привязана к носителю: виниловому диску, магнитофонной ленте или CD-Audio. Казалось бы, магнитофоны для того и были созданы, чтобы музыка могла свободно мигрировать с носителя на носитель, однако это было не стопроцентным копированием, а воспроизведением с последующей записью, сопровождаемым потерей качества. И только с появлением MP3-файлов ситуация резко изменилась: свойства носителя никак не влияют на качество музыки. Другими словами, контент полностью оторвался от носителя. Нечто подобное предлагается и в сфере коммуникаций. IP-телефония, IP-TV и другие технологии имеют одно общее свойство: по сетям передаются пакеты данных, и «перевозчик» должен только доставить их адресату. При этом используется любой доступный физический транспорт: медные провода, оптический кабель, радиоволны, инфракрасное излучение. В результате получается, что абоненту нужен только один физический канал достаточной «толщины», через который и будут передаваться все данные. При этом конечный потребитель услуг связи не стеснен в выборе устройств ввода-вывода информации: от телефонных трубок до комнаты TelePresence. Это теория, а на практике в этом году в Cisco разработаны новые средства развертывания систем унифицированных коммуникаций, позволяющие системным администраторам делать это максимально просто и максимально быстро. Михаил отметил еще одну тенденцию: часто новые функции сначала включаются в состав приложений, потом переходят на уровень системного ПО и наконец «зашиваются в железо». Разумеется, не всем решениям удастся пройти весь путь. И требования здесь не только технические. Новые сущности, которыми, в частности, являются унифицированные коммуникации, требуют и новых средств отображения. Однако с ними предстоит работать людям, которым не хочется переучиваться при каждой смене поколений техники. Поэтому очень важным является создание адекватных интерфейсов, которые совмещали бы в себе некоторую привычность и интуитивное понимание с революционными возможностями новых технологий. И это, пожалуй, самая большая трудность на пути замены традиционных разрозненных средств общения унифицированными коммуникациями.



Отвечая на вопрос о месте WiMax в унифицированных коммуникациях, **Михаил Кристев** в первую очередь сказал о приобретении корпорацией Cisco лидера этих технологий компании Navini. Говоря о самой технологии мобильного WiMax'a, Михаил отметил, что для пользователя это тот же WiFi, только действующий на больших расстояниях. Поскольку определение, данное Cisco унифицированным коммуникациям, содержит слова «в любом месте», то WiMax естественным образом расширяет доступные до сих пор «места», обслуживаемые стандартным образом. Также Михаил выразил уверенность, что уже в ближайшие 12 — 18 месяцев мы увидим телефоны, которые наряду с WiFi будут работать и по WiMax. Очевидно, что интерфейс пользователя при этом не претерпит изменений. Конечно, в первое время устройства с поддержкой WiMax могут оказаться дороже аналогичных устройств с поддержкой WiFi, но при массовом выпуске их цена обязательно упадет.

Много вопросов было связано с локализацией продуктов Cisco, единой ИТ-терминологией. Действительно, пока



Cisco в своей деятельности ориентировалась на специалистов — операторов связи, системных администраторов — этот вопрос практически не поднимался, поскольку все ИТ-специалисты просто обязаны владеть английским. Освоение пользовательской аудитории, непосредственно эксплуатирующей устройства унифицированных коммуникаций, потребовало серьезных усилий по локализации продуктов, что и было сделано. На вопрос о переводе интерфейсов на украинский язык, Михаил сказал, что таких пожеланий от партнеров не поступало — пользователи прекрасно разбираются и с русским интерфейсом. Однако, насколько мне известно, проблема языка там связана не с неудобствами пользователей, а с политикой руководства. Остается надеяться, что этап ускоренной национальной самоидентификации на Украине уже прошел и пользователи не понесут дополнительных затрат, связанных с организацией украинского интерфейса. А со временем украинский интерфейс, безусловно, будет написан. В подтверждение этого г-н Палладин сообщил, что украинская версия сайта Cisco уже существует.

Отвечая на вопрос о главных препятствиях внедрения унифицированных коммуникаций, Михаил назвал три причины. Главным препятствием является то, что современная сетевая инфраструктура пока не дошла до многих потенциальных пользователей, а на телефонной паре, даже при наличии ADSL много не сделаешь. Вторым препятствием является очень высокая стоимость доступа, не позволяющая использовать даже имеющуюся пропускную способность. (Недаром у нас в Самаре наибольшую популярность получили неограниченные тарифы со скоростями, искусственно обрезанными до 128 или 256 Кбит/сек.). Третьей причиной является естественное желание окупить уже вложенные в оборудование инвестиции, поскольку унифицированные коммуникации требуют смены парка оборудования.

Еще одной темой для обсуждения был запрет на использование передачи голоса для нетелефонных операторов связи. И здесь нас ждал интереснейший доклад менеджера по развитию бизнеса Ильи Федорушкина о ENUM. tElephone NUmber Mapping, как определено в RFC 3761, является расширением DNS для преобразования нумерации TCOП (e.164) в доменные имена и установления их соответствия Интернет-адресам (uniform resource identifier или URI) с использованием DNS-технологии (доменные имена ENUM располагаются в e164.arpa domain). Так как ENUM использует технологию DNS, он может стать универсальной системой нумерации между разнородными системами нумерации (телефоны, IP-phone, e-mail, ICQ, Skype, мобильные телефоны, и т.д.). Таким образом, отпадет необходимость запоминать все контакты абонента, которыми он пользуется (номер телефона, мобильный номер, мейл, ICQ, номер Skype и т.д.). Мы сможем связаться с ним любым способом, используя только один идентификатор — ENUM. Внедрение ENUM приведет к единой нумерации всех терминальных устройств. Звучит фантастично, однако появление такого решения вместе с мобильным WiMax'ом может смести всю традиционную телефонию — от дисковых настольных аппаратов до различных поколений «G». Представьте: аппарат имеет уникальный номер, он же IP-адрес, и доступен во всех сетях. На улице соединение будет происходить по сети WiMax, а в зоне видимости точек доступа с возможностью зарегистрироваться (в офисе, дома, в аэропорту) — по WiFi. При желании аппарат даже можно подключить к компьютеру по USB — это ничего не изменит, пакеты будут ходить по оптимальному пути, а «телефонный номер» — оставаться неизменным. Это не фантазии: **Илья Федорушкин** является членом российской рабочей группы, созданной в рамках Ассоциации документальной электросвязи (АДЭ) по внедрению пилотной зоны ENUM в России. Работы поручены Министерством информатизации и связи РФ, и уже к весне 2008 года в России планируется создание пилотной зоны, полностью удовлетворяющей требованиям ENUM.

Похоже, что на следующем заседании Клуба ProCisco вопросов будет еще больше.

Владислав Бояров, SPTC.ru

Календарь событий

Название	Краткое описание	Инфо	Время и место проведения	Контакт
Решения Cisco для российских компаний	Двухдневное мероприятие в крупнейших городах России с целью ознакомления партнеров и конечных заказчиков с продукцией и направлениями развития компании Cisco в России. В рамках мероприятия планируется тестирование работы оборудования Cisco, а также выступление представителей компании Cisco в России. Проходит в два дня — первый день для партнеров, второй — для заказчиков	my.cisco.ru/roadshow	26-27 февраля, Владивосток	Игорь Пономарев
			3-4 марта, Хабаровск	
			6-7 марта, Новосибирск	Ирина Куманина
			13-14 марта, Красноярск	
			17-18 марта, Екатеринбург	Ольга Калинина
			20-21 марта, Казань	
			25-26 марта, Нижний Новгород	Ольга Бычкова
			27-28 марта, Самара	
			31 марта-1 апреля, Волгоград	Алексей Любимов
			3-4 апреля, Краснодар	
Шестая международная научно-практическая конференция «ТелекомТранс-2008»	Мероприятие для существующих и потенциальных заказчиков компании Cisco	www.telecomtrans.rgups.ru	21-22 апреля, Санкт-Петербург	Ольга Бычкова
			24-25 апреля, Москва	Ирина Куманина
			23-25 апреля, Сочи	Ирина Куманина
Конференция Cisco Expro-2008, Алма-Ата, Казахстан	Ежегодная конференция по информационным технологиям Cisco Expro — одно из крупнейших мероприятий, проводимых компаниями Cisco. Конференция для заказчиков Cisco, с приглашением партнеров компаний и журналистов	www.ciscoexpro.ru	25-26 марта, Алма-Ата, Казахстан	Ирина Куманина

Дополнительная информация по телефону в Москве 961 14 10

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Город	Партнер	Телефон	Сайт
Москва	Atlantis	(495) 937 56 11	www.atlantis.ru
	CTI	(495) 784 73 13	www.cti.ru
	Diamond communications	(495) 727 44 00	www.diamond.ru
	IBS	(495) 967 80 80	www.ibs.ru
	InlineTechnologies	(495) 721 35 05	www.in-line.ru
	Nvision	(495) 641 12 12	www.nvisiongroup.ru
	Plus Communications	(495) 777 01 11	www.pluscom.ru
	Race Communications	(495) 785 07 70	www.race.ru
	Step Logic	(495) 363 01 33	www.step.ru
	Verysell	(495) 777 26 26	www.verysell.ru
	Ай-Текс	(495) 777 10 95	www.i-teco.ru
	AMT	(495) 725 76 60	www.amt.ru
	Квазар-Микро	(495) 739 89 99	www.kvazar-micro.ru
	КРОК	(495) 974 22 74	www.croc.ru
	Микротест	(495) 787 20 58	www.microtest.ru
	Открытые Технологии	(495) 787 70 27	www.ot.ru
	ТехноСерв А/С	(495) 727 09 89	www.technoserv.ru
	Optima	(495) 363 36 53	www.optima.ru
	Ай-Ти	(495) 974 79 79	www.it.ru
	Би-Эй-Си	(495) 787 24 50	www.bacint.ru
	Ланит ЗАО	(495) 967 66 57	www.lanit.ru
Новосибирск	Интех	(3832) 106 450	www.intech-nsk.ru
Санкт-Петербург	BCC	(812) 327 44 44	www.bcc.ru
Барнаул	ИТЦ 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
	U-Sys	(3433) 761 760	www.u-systems.ru
Иркутск	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
	Радиотелекоммуникации	(8432) 384 298	www.rcomm-samara.ru
Калининград	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
	InjGeoGIS Ltd	(8612) 792 282	www.injgeogis.ru
Красноярск	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



«Золотые» партнеры



«Серебряные» партнеры



«Select» партнеры

Город	Партнер	Телефон	Сайт
Москва	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.sitels.ru
	СМА	(495) 745 84 84	www.cma.ru
	Антрел	(495) 775 17 21	www.antrrel.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 Тюмень	(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.kriljonservice.ru
Якутск	Дисплей	(4112) 420 589	www.displaysakha.ru

