

ны возмущать киберпространство страны: нельзя нарушать ни тайну переписки, ни коммерческие, ни государственные тайны.

**— Мы поговорили о популярных телекоммуникационных услугах среди бизнесменов. А какие новшества, на ваш взгляд, пока недооценены предпринимателями?**

— По нашим ощущениям, пока в первую очередь недооценены облачные технологии. Хотя это действительно удобно и позволяет существенно экономить средства компании. Что представляют собой облачные услуги? За этим названием кроется то, что на языке специалистов называется «инфраструктура как сервис». Предпринимателю не нужно думать о том, куда поставить сервер в офисе, какое купить программное обеспечение. По большому счету, клиент будет использовать тот софт, который есть на облачной платформе, оплачивая его по времени. Элементарный пример — нужна программа «Приложения 1С», но предприятие настолько мало, что все свои данные и документы может ввести максимум за 15 минут. Заключив соглашение с «Ростелеком», под своим паролем клиент заходит на облачную платформу и после этого на его компьютер или в локальную сеть выдается запрашиваемая программа. Клиент проводит необходимые вычисления, сохраняет их себе, распечатывает, далее сервер и программа «Приложения 1С» могут не понадобиться до следующего месяца.

Аналогичным образом можно использовать систему хранения данных, систему управления предприятием. Чем это удобно? Реально в сотни раз можно экономить деньги на оборудовании, программном обеспечении, при этом о данной инфраструктуре заботится телекомоператор, гарантируя безопасность и защиту данных. Немаловажным преимуществом является и то, что к облачной платформе у клиента есть доступ из любой точки мира.

Механизм оплаты максимально прост. Как правило, наши корпоративные клиенты ежемесячно платят абонентскую плату и пользуются программами столько, сколько захотят, хоть круглосуточно. Но есть и другая форма оплаты — поминутная. Счет выставляется только за то время, за которое было использовано ПО.

**— Удобство и экономия очевидны, почему же бизнес пока настороженно относится к этой инновации?**

— Самое большое заблуждение касается того, что в «облаках» расчеты компании якобы кто-то может увидеть. Это неправда. Только за неполный 2013 год в мире разработано множество решений для защиты данных пользователей, поэтому мы ожидаем всплеска интереса со стороны бизнеса к этой технологии.

Также к недооцененным новшествам можно отнести сервисы с антивирусной защитой. Пока существует недопонимание, что в кибермире происходит все то же самое, что и в обычном. Если есть возможность что-то украсть, то это обязательно сделают. Значит, информацию следует защищать. Антивирус — это страховка, чтобы на компьютер не посадили «троян» и не скачали из него важные данные. При этом у обывателей сохраняется привычное мнение о том, что если чего-то нельзя потрогать, то все это должно быть бесплатно, да и уровень культуры пользования подобными сервисами пока не самый высокий.

**— Со своей стороны как вы повышаете этот уровень?**

— Повышаем благодаря продвижению: включаем ту или иную услугу бесплатно в телекоммуникационный пакет на несколько месяцев. Абонент знакомится с ней и впоследствии, если все устраивает, заказывает ее у нас уже по собственному желанию.

**— Если говорить об интерактивном телевидении, то становится ли оно популярнее, если да, то за счет чего?**

**Смотрите ли вы его сами и в чем его преимущество, на ваш взгляд, перед кабельными каналами?**

— Услуга интерактивное телевидение набирает популярность среди корпоративных клиентов и частных лиц. Во-первых, интерактивное телевидение предоставляет пользователю большое количество каналов (максимально — до 260), однако при этом все еще «пакетируется» по желанию. Хотите больше спортивных каналов — пожалуйста, детских — пожалуйста.

Во-вторых, проводится постоянный мониторинг, и непопулярные каналы оперативно заменяются новыми.

В-третьих, в рамках интерактивного телевидения есть удобная услуга «Ви-

део по запросу», когда можно заказать к просмотру любой фильм из фильмотеки. Коллекция фильмов по этой услуге очень серьезная. Многие ленты выходят почти одновременно с началом проката в кинотеатрах. К примеру, фильм «Легенда №17» появился в нашей фильмотеке спустя четыре дня после официальной премьеры. Такого спроса не было никогда: за неделю клиенты макрорегиона «Волга» (а это 12 регионов ПФО) заказали просмотр этого фильма на 500 тысяч рублей.

Что касается личного пользования этого сервиса, я подключен ко всем инновационным услугам «Ростелеком» как обычный пользователь, в том числе и к интерактивному телевидению.

**— «Ростелеком» реализует важный проект и обеспечивает нижегородцев бесплатным публичным Wi-Fi в наиболее популярных местах города.**

**Увеличиваете ли вы количество точек, если да, то где еще в последнее время появился ваш Wi-Fi? Есть ли коммерческий интерес в рамках данного проекта или это можно считать социальной ответственностью компании?**

— Данный проект на территории Поволжья находится в стадии развития. И мы постоянно увеличиваем количество Wi-Fi точек. Коммерческий интерес у проекта, безусловно, есть. В первую очередь — это демонстрация возможностей компании. Сегодня по этому проекту есть три вида доступа в интернет — гость, абонент и тот, кто хочет им стать. Схема проста: гость на небольшой скорости доступа может проверить почту, социальные сети, а вот посмотреть фильм или скачать большое количество информации ему будет затруднительно. Нашему абоненту достаточно ввести свои идентификационные данные, которые указаны в договоре с «Ростелекомом», и скорость интернета будет для него максимальной. Если же пользователь, оценив качество предоставляемых нами услуг, захочет заключить контракт, то для него предусмотрен специальный раздел. Там можно оставить данные и уже на следующий день к нему придет наш специалист и заключит контракт. Так что увеличение количества точек — это не только социальная ответственность, но и стратегический интерес.

[www.rt.ru](http://www.rt.ru)

## ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ

**АБОНЕНТ** не покупает дорогостоящее программное обеспечение (ПО), дорогостоящую сервисную платформу, не тратит ресурсы на создание центров обработки данных (ЦОД), не оплачивает ИТ-специалистов.

**БЕЗОПАСНОСТЬ** — все приложения размещены в дата-центрах «Ростелекома», что обеспечивает высокий уровень безопасности и защиту информации, а также регулярное резервное копирование данных.

**КАЧЕСТВО И СТАБИЛЬНОСТЬ** — за своевременное обновление и корректную работу программного обеспечения отвечает «Ростелеком», гарантирующий высокий уровень технической поддержки на протяжении всего времени использования услуги.

**БЫСТРЫЙ ЗАПУСК** — старт облачной услуги возможен в максимально сжатые сроки.

**ЭКОНОМИЯ** — клиент пользуется программным обеспечением как услугой, ежемесячно перечисляя небольшие арендные платежи. ПО арендуется ровно в том объеме и настолько, насколько это необходимо. Данная модель предоставления ПО позволяет небольшим компаниям гибко управлять объемом потребляемых услуг в зависимости от текущих потребностей их бизнеса. При использовании облачных продуктов потребители могут существенно снизить капитальные затраты на закупку программных решений, серверного и сетевого оборудования, а также их установку и обслуживание.

**КОЛЛЕКТИВНАЯ РАБОТА** — использование облачных услуг упрощает групповую работу сотрудников компании с территориально-распределенной структурой.

**МОБИЛЬНОСТЬ** — облачные услуги «Ростелекома» доступны из любой точки мира, где есть интернет. Сотрудник получает виртуальное рабочее место (виртуальный офис) с доступом к необходимому приложению вне зависимости от своего местонахождения, используя ноутбук, планшет или смартфон.

**ВОЗМОЖНОСТЬ** бесплатного тестирования приложений.

## ОБЛАЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

### ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

- ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИС
- ПРИЛОЖЕНИЯ 1С
- МОЙ СКЛАД
- УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ
- НОВАЯ ТЕЛЕФОНИЯ (ОБЛАЧНАЯ АТС)
- WEB-ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ

[WWW.O7.COM](http://www.o7.com)