

softline direct

АВГУСТ 2015

Cloud Software Hardware Services

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК
ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПОРА НА ВЗЛЕТ!

IBM CLOUD:
ПОЛНАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ

БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ
С РЕШЕНИЯМИ GOOGLE

УСКОРЕНИЕ
НА ВИ-ТУРБИНАХ

Облачные
сервисы
COSN RUSSIA

Сертификат соответствия
РОСС RU.СП15.Н00668

АРБАТ

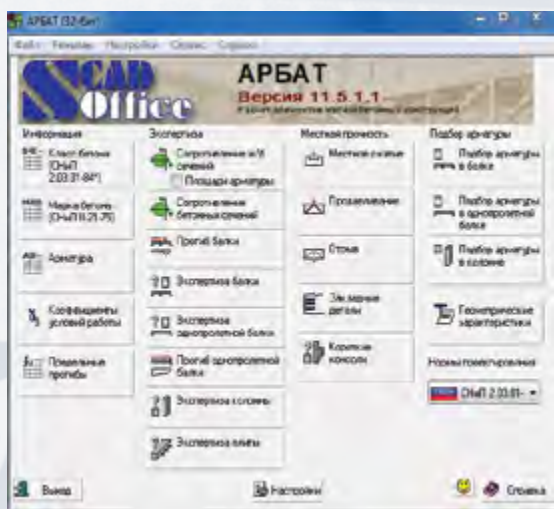


ООО "АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ"



Программа предназначена для подбора и проверки существующей арматуры в элементах железобетонных конструкций (неразрезные балки и колонны), а также для вычисления прогибов в железобетонных балках согласно требованиям СНиП 2.03.01-84* "Бетонные и железобетонные конструкции" и СНиП 52-01-2003. Расчет выполняется по предельным состояниям первой и второй группы для расчетных сочетаний усилий (PCУ), выбираемых автоматически в зависимости от заданных нагрузок в соответствии с требованиями СНиП 2.01.07-85 "Нагрузки и воздействия". Подбор и проверки выполняются для железобетонных конструкций из тяжелого, мелкозернистого и легкого бетонов с применением арматурной стали класса А-1, А-II, А-III, А-IV, А-V и А-VI, А400С и А500С (СНиП 2.03.01-84*, а также арматурной проволоки класса ВР-I (СНиП 2.03.01-84*) и класса А240, А300, А400, А500, В500, А500СП, А600С (СНиП 52-01-2003).

СНиП 2.03.01-84* "Бетонные и железобетонные конструкции" и СНиП 52-01-2003. Расчет выполняется по предельным состояниям первой и второй группы для расчетных сочетаний усилий (PCУ), выбираемых автоматически в зависимости от заданных нагрузок в соответствии с требованиями СНиП 2.01.07-85 "Нагрузки и воздействия".



Выполняется подбор арматуры в многопролетных балках постоянного сечения (прямоугольного, таврового или двутаврового) и в колоннах (прямоугольного, таврового или кольцевого сечений) по предельным состояниям первой и второй группы (прочность и трещиностойкость). Рассматривается плоская работа балки, а также плоская и пространственная работа колонны.

Реализуется проверка элементов железобетонных конструкций на местное действие нагрузок (местное сжатие, продавливание, отрыв, закладные детали и короткие консоли) в соответствии с требованиями СНиП 2.03.01-84*, СП 52-101-2003, СНиП 2.01.07-85.

Информационное обеспечение программы включает данные о бетоне, арматуре, коэффициентах условий работы и предельных прогибах. В ближайшей версии программы АРБАТ будут добавлены режимы экспертизы и подбора арматуры в элементах оболочки по силовой и нелинейной деформационной моделям.

Добрый день, уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Я, Сергей Боровиков, отвечаю за работу Департамента облачных решений компании Softline.

Пять лет назад мы начали с простого и понятного сценария на основе корпоративной почты: установили почтовый сервис и стали предлагать его нашим клиентам по модели аренды, а также заключили партнерское соглашение с компанией Google, чтобы продвигать сервисы Google Apps.

В то время все очень много говорили про облака, cloud computing, но рынок в России, по сути, не было, и нам пришлось формировать его самим.

Сейчас компания Softline является одним из крупнейших облачных провайдеров в России, обеспечивающим организации любого уровня инновационными решениями по построению гибкой и отказоустойчивой IT-инфраструктуры на базе технологий ведущих мировых вендоров.

Softline сегодня:

- **входит в ТОП-5 поставщиков облачных решений (рейтинг «Крупнейшие поставщики SaaS в России» по итогам 2014 года CNews Analytics);**
- **крупнейший партнер по Microsoft Azure;**
- **единственный реселлер AWS на территории России;**
- **ведущий Enterprise-партнер Google Apps на территории России и СНГ;**
- **лучший партнер в России в категории Office 365 Partner of the Year.**

Особое внимание мы уделяем развитию собственной облачной инфраструктуры. Softline имеет 5 площадок в 4 Федеральных округах, которые позволяют нам покрывать большую часть территории России. В этом году мы открываем площадки в Киеве и в Алматы. В 2014 году компания получила сертификат PCI DSS, чтобы наши клиенты могли размещать на защищенной инфраструктуре Softline свои платежные системы.

В этом году мы стали участниками программы Microsoft Cloud OS Network Russia, которая позволила нашей команде инженеров получить доступ к глобальной экспертизе компании Microsoft. В итоге получено структурированное, стандартизованное и протестированное компанией Microsoft решение по предоставлению инфраструктуры и сервисов Business Productivity, расположенных на наших площадках на территории России. Для клиентов больше не существует технологических различий между размещением сервисов в Microsoft Azure или на мощностях Softline, а это снимает ряд вопросов касательно соответствию требованиям ФЗ России.

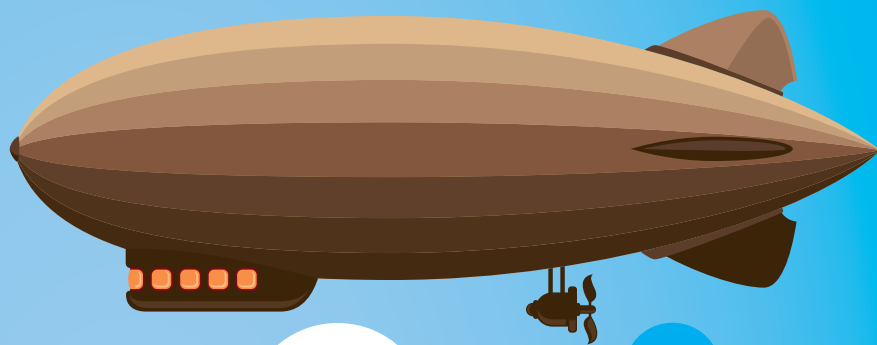
С точки зрения роста направления собственной инфраструктуры, прошлый год для нас был достаточно успешным: мы выросли в 2,5 раза, при общем росте рынка на 39-40%. Если говорить в целом про облака в Softline, в 2015 году мы преодолели планку в 1 млрд рублей.

Обращайтесь к нам! Облачные технологии – беспроектное решение для вашего бизнеса! Экономьте время и деньги, предоставляя Softline возможность позаботиться о ваших IT-системах.



СПЕЦВЫПУСК «ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Кейз месяца. Частное облако для сельскохозяйственного холдинга	6
Первые российские облачные сервисы COSN Russia	8
Твой умный офис.....	10
Виртуальная инфраструктура Softline в рамках Cloud OS Network Russia	12
Нравится? Бери! Office 365	14
1С в облаке	16
Облачный Exchange	18
Спецпредложения!	20
SAP в облаке	22
Tele2 арендовала мощности в облаке Softline.....	24
Инфраструктурное решение в облаке для DeltaCredit.....	24
«Виртуальный офис» для «Мострансавто»	25
Перевод IT-ресурсов «Банки.ру» в Amazon Web Services	26
Почтовая система на базе Microsoft Office 365 в МГТУ ГА	27
«Декатлон»: кадровая система в облаке Softline.....	28
Тестирование процессинговой банковской бизнес-системы в облаке Softline.....	29
Облачные услуги ActiveCloud	30
ActiveCloud и информационная безопасность	37
ActivePlatform.....	38



Атмосфера бизнеса: Google Apps for Work	39
Платная Google Apps for Work: плюсов не счесть	44
Google Apps for Business для Biglion	45
Облачные сервисы Google для УК «Абамет»	46
«Мостострой-11»: модернизация коммуникационной инфраструктуры.....	48
Облачная корпоративная среда Google Apps для химико-металлургического холдинга..	50
Ресурсы агентства BDBD – теперь в облаке Google!	51
«Снежная Королева» перевела почту и коммуникации на Google Apps for Work	52
20 популярных SaaS-сервисов России	54
Трансформируйте бизнес с решениями IBM Cloud	62
Законный вопрос. Использование облачных технологий для выполнения ФЗ-242	64
Безоблачное завтра? 242-ФЗ и лицензирование SPLA	68
Взлетай, BI!	70

Каталог
IT-решений
и сервисов для
бизнеса
**Softline
direct**

АВГУСТ
2015-8(159)-RU

Учредитель: ЗАО
«СофтЛайн Трейд»

Издатель:
Игорь Боровиков

Главный
редактор:
Максим Туйкин

Выпускающий
редактор:
Лидия Добрачева

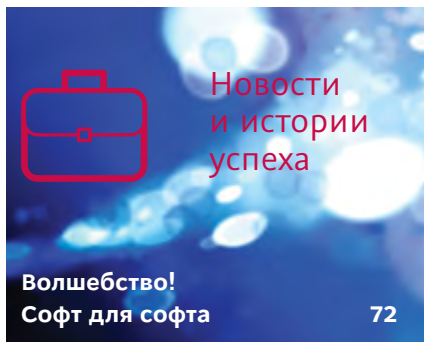
Редакторы:
Александра
Почечун,
Владимир Цветков,
Яна Ламзина

Дизайн
и верстка: Юлия
Константинова,
Константин
Косачев,
Сергей Ососков

Над номером
работали:
Ольга Стрижко,
Юлия Лесничая,
Дарья Пивоварова,
Анна Любушкина,
Кристина
Меламед,
Екатерина
Болтаева,
Анастасия
Подлепич, Ирина
Галактинова,
Анастасия
Ерстова, Татьяна
Татаринцева,
Ярослав
Михайлов,
Вячеслав
Железняков,
Анастасия
Лахтина, Дарья
Бекренева
и др.

Тираж: 60 000 экз.
Зарегистрировано
в Государственном
комитете РФ
по печати, рег. №
ПИ ФС77-23773

Перепечатка
материалов только
по согласованию
с редакцией
© Softline-direct,
2015



**Новости
и истории
успеха**

**Волшебство!
Софт для софта** 72

MPSA.
Новая веха в корпоративном
лицензировании Microsoft 74

**Программа O&K Print Watch,
разработанная специали-
стами компании «ОК Софт»,
является одним из наиболее
современных и универсаль-
ных средств аудита исполь-
зования печатного оборудо-
вания. Стр. 90**



**Офисные
приложения**

Система мониторинга
печати
O&K Print Watch 90



САПР/ГИС

MapInfo Pro 12.5 92
MapInfo Spectrum Spatial 93



Безопасность

Защита данных Уралтрансбанка с помощью
решения InfoWatch 78

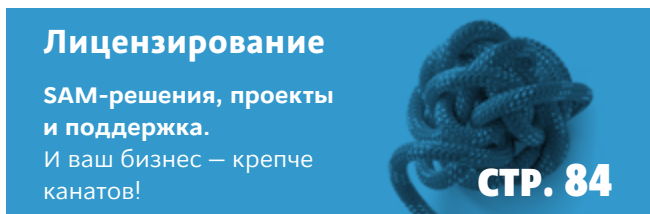
**В августе 2015 года в России запланиро-
ван запуск нового лицензионного согла-
шения — Microsoft Products and Services
Agreement (MPSA). Стр. 74**



Обучение

Расписание курсов Учебного центра 80
Акция от УЦ Softline 82

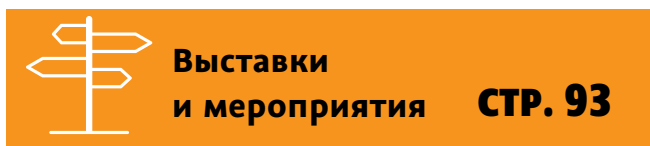
**Для поддержки организаций
СМБ-сектора Учебный центр Softline
предлагает 10% скидку на серию
обучающих программ!**



Лицензирование

SAM-решения, проекты
и поддержка.
И ваш бизнес — крепче
канатов! **СТР. 84**

**Эксперты, работающие в Softline, возьмут
на себя ваши задачи управления про-
граммными активами: решение техниче-
ских задач по инвентаризации, консуль-
тации по оптимальному лицензированию,
оценку стоимости информационных
систем, подбор альтернативных вариан-
тов ПО и многое другое! Стр. 87**



**Выставки
и мероприятия** **СТР. 93**

SOFTLINE В СОЦСЕТЯХ



SoftlineCompany



Softlinegroup

Поддерживать актуальные версии Office и экономить деньги? Выбирайте Office по подписке!

Ваш бизнес растет, а с ним растут и расходы?

Хотите сэкономить на покупке программного обеспечения?

Устали тратить силы на организацию ИТ, но хотите пользоваться преимуществами новых технологий?



Полный пакет локальных приложений Microsoft Office



Облачное хранилище
объемом 1Тб на
каждого пользователя



Установка приложений
на устройства пользователя
(до 5 ПК Win или Mac, до 5
планшетов, включая iPad,
до 5 телефонов, включая
iPhone, Android,
Windows Phone)



Синхронизация файлов и данных на всех Ваших устройствах

Варианты покупки Microsoft Office

Приложения Office	Office 2013 для дома и бизнеса	Office 2013 стандартный	Office 365 бизнес
Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook,	+	+	+
Publisher	-	+	+
Цена			
Розничная цена	9 266,00 руб.	16 420,16 руб.	385 руб./мес.
Лицензирование			
Максимальное количество пользователей	Не ограничено	Не ограничено	300
Количество установок на пользователя PC/Mac, включая личные устройства	1	2	5
Смартфоны iOS/Android	-	-	5
Приложения для iPad	-	-	+
Необходимость хранить коробки	+	-	-
Активация нескольких лицензий одним ключом	-	+	+
Основные функции			
Облачное хранилище OneDrive для бизнеса	-	-	1Тб
Office онлайн	-	-	+
Excel BI: PowerMap, PowerQuery	-	Power Map	+
Синхронизация с Active Directory	-	+	+
Терминальный режим	-	+	-

Почему Office 365 бизнес лучше, чем...

Office 2013 для дома и бизнеса (коробка)	Office 2013 стандартный (Open)
<ul style="list-style-type: none"> - Неудобство активации: один ключ = один пользователь - Установка только на 1 устройство - Не устанавливается на iPad и мобильные устройства - Нужно хранить коробки для доказательства легальности - Нет облачного хранилища 1 Тб - Отсутствие гибкости, возможности масштабирования - Необходимость следить за актуальностью версий - Существенные первоначальные капиталовложения 	<ul style="list-style-type: none"> - Дорого! Окупается только через 4 года. При этом остается устаревшая версия - Установка только на 1 ПК + 1 ноутбук - Не устанавливается на iPad и мобильные устройства - Нет облачного хранилища 1 Тб - Существенные первоначальные капиталовложения - Необходимость следить за актуальностью версий - Отсутствие гибкости и возможности масштабирования



ЧАСТНОЕ ОБЛАКО ДЛЯ КРУПНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ХОЛДИНГА

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

Группа компаний «Дамате»

Отрасль:

сельскохозяйственная

Ситуация:

требовалось построить ЦОД и частное облако, создать общий домен для всех пользователей, развернуть почтовую систему для 9 распределенных площадок

Решение:

платформа виртуализации и средств управления на основе технологий Microsoft

Результаты:

современная IT-инфраструктура, высокие стандарты IT-безопасности, прозрачность



В результате проекта компания развернула собственную распределенную корпоративную сеть, перешла на почту корпоративного уровня, а также наладила прозрачную и надежную работу сотрудников вне зависимости от их местонахождения.

О заказчике

В состав ГК «Дамате» входит комплекс по производству и переработке индейки в Пензенской области, крупнейший в Приволжском Федеральном округе молокоперерабатывающий завод. В Тюменской области и Республике Башкортостан компания реализует проекты по строительству молочных ферм индустриального типа. Управляющая компания находится в Москве.

СИТУАЦИЯ

В 2014 компания приняла решение объединить девять географически распределенных площадок в единую корпоративную сеть. Требовалось построить ЦОД, реализовать частное облако, создать общий домен для всех пользователей, развернуть почтовую систему корпоративного уровня. Причем реа-

лизовать проекта следовало так, чтобы не создавать неудобств и проблем для сотрудников ГК «Дамате»: не ограничивать работу ее подразделений, не останавливать операционную деятельность предприятий, не допускать простоя в работе производства, приеме заявок и т.д.

Следует отметить, что на момент начала проекта на каждой площадке существовали свои IT-системы и серверы, свои инженеры, зачастую вы-

полняющие дублирующие функции, а также были свои особенности в настройках оборудования и различные правила работы сотрудников.

РЕШЕНИЕ

Специалисты «Дамате» рассматривали несколько вариантов решения, но использование платформы виртуализации и средств управления на основе Microsoft в дата-центре было признано наиболее целесообразным с точки зрения стоимости и эффективности, поскольку все предложенные продукты оптимально взаимодействуют друг с другом. Специалисты Softline подобрали оборудование под поставленные задачи, отвечающее требованиям к надежности и производительности: кластер серверов HP ProLiant DL380p Gen8. Проект охватил девять различных производственных и офисных локаций по трем бизнес-направлениям. На каждой из них специалисты департамента решений Microsoft подключили физические серверы и развернули наборы из восьми виртуальных на базе Windows Server 2012. Это обеспечило распределенность сервисов и автономность каждой площадки в случае отказа внешних каналов связи.

Инженеры Softline настроили ряд важных сервисов и компонентов:

службу каталогов Active Directory, предназначенную для хранения сведений о пользователях и других ресурсах сети, корпоративную почту на базе Microsoft Exchange Server 2013, роль Remote Desktop Services для удаленного доступа к рабочим столам. Сервер баз данных был создан с использованием СУБД Microsoft SQL Server. Часть сервисов обеспечили отказоустойчивость за счет собственных характеристик, другие – благодаря возможностям технологии репликации Hyper-V. Архитектура решения подразумевает, что каждая площадка имеет независимый контроллер домена, который ее обслуживает, а в случае отказа какой-либо из систем обращается в ЦОД в Москве. Таким образом, максимально снижается риск простоев в работе критичных приложений. В дополнение была реализована функция DirectAccess. Эта технология предоставляет мобильным пользователям безопасный удаленный доступ к корпоративным ресурсам (общим и локальным) без необходимости подключаться к VPN.

РЕЗУЛЬТАТ

В результате реализации проекта ГК «Дамате» одной из первых среди российских сельскохозяйственных компаний получила современную IT-инфраструктуру, высокие стандарты IT-безопасности, прозрачность. Для всех сотрудников переход был незаметным, а развернутые впоследствии сервисы существенно упрощают работу и экономят время.

Виталий Попов, руководитель группы инфраструктурных проектов департамента решений Microsoft компании Softline, подвел итоги

работ: «Проект в «Дамате» повлек за собой большое количество изменений в IT-инфраструктуре. Мы создали новый IT-ландшафт, консолидировали площадки в единый домен на базе Active Directory, мигрировали пользователей и сервисы, развернули новые полезные службы, такие как Exchange и DirectAccess. Вся работа строилась согласно лучшим практикам Microsoft, что гарантирует стабильность и отказоустойчивость работы систем, а также высокий уровень производительности».



«В лице Softline мы приобрели надежного партнера, грамотную поддержку и уверенность в том, что в агрохолдингах и в сельском хозяйстве IT может дать не меньше конкурентных преимуществ, чем в телекоме или ритейле. Благодаря опыту Softline в реализации аналогичных проектов мы внедрили решение в установленные сроки, без увеличения бюджета. Были достигнуты все поставленные КПЭ и удалось избежать возможных «подводных камней». По окончании проекта мы получили подробные консультации и помощь в рамках начавшейся промышленной эксплуатации системы».

Андрей Бороздин, директор по IT управляющей компании «Дамате»

Первые российские облачные сервисы COSN Russia



Softline представляет первые облачные сервисы международного класса в рамках инициативы Cloud OS Network Russia. Услуги созданы на базе технологий Microsoft и доступны из дата-центров, расположенных на территории нашей страны.

Комментарий эксперта

Леонид Аникин, руководитель направления облачной инфраструктуры Департамента облачных технологий



С середины весны стали доступны первые облачные сервисы международного класса в рамках программы Microsoft COSN Russia. Softline при экспертной поддержке Microsoft предлагает своим заказчикам современные услуги на базе технологий корпорации из собственных дата-центров на территории России. Рост популярности облачных сервисов подтверждают исследования: по данным IDC, совокупный рынок облачных услуг в 2013 году в России вырос более чем на 70%, составив около 353 млн. долларов.

Инициатива CONS Russia дает ее участникам дополнительные возможности: в рамках программы Microsoft инвестирует в совершенствование партнерских ЦОД, оказывает экспертную поддержку в развитии конкурентоспособных облачных услуг международного уровня. Кроме того, еще одним преимуществом может стать и то, что, согласно IDC, Microsoft занимает лидирующие позиции по основным видам публичных операционных облачных сервисов в России: первое место в сервисах PaaS с 21% долей рынка, второе — в IaaS (13%) и SaaS (8%).

С запуском программы Cloud OS Network Russia отечественные клиенты Microsoft смогут выбрать, из какого дата-центра получить вычислительные мощности: либо из ЦОДов самой корпорации, расположенных по всему миру, либо из дата-центров крупнейших партнеров Microsoft по всей России. При этом интерфейс сервисов будет однородным, а интеграция встроена.

С хостинг-провайдерами корпорация работает около 10 лет. И анонсируемая Microsoft в России программа — это часть международной инициативы вендора по предоставлению заказчикам различных вариантов использования облачных сервисов.

Если говорить о хостинг-провайдерах, работающих в России, таких как Softline, то, конечно, Закон №242 значительно повлиял на интерес клиентов к дата-центрам в России. Хотя стоит отметить, что и ранее оборот данного направления рос в нашей компании ежегодно на 100% и более.

Требования Microsoft к участникам программы были очень жесткими — как касательно оборудования и сетевой инфраструктуры, так относительно процессов в поддержке и т.п.

Для России специфичны требования к сертифицированным средствам по безопасности, криптографии и работе с персональными данными. Как следствие, мы используем программно-аппаратные комплексы поставщиков, имеющие необходимые сертификаты.

Microsoft окажет значительную помощь в развитии инфраструктуры дата-центров партнеров, а также обеспечит экспертную поддержку клиентов со своей стороны. Кроме того,

будет способствовать стандартизации облачной платформы партнеров в соответствии со своими требованиями. Использование облачных сервисов из дата-центров партнеров Softline, расположенных на территории РФ, имеет ряд преимуществ при следующих сценариях:

- если заказчик использует облачные сервисы для обработки и хранения персональных данных;
- если заказчику необходимы кастомизированные сервисы, разработанные с учетом специфики российских рыночных реалий;
- если заказчик хочет также арендовать выделенную часть машинного зала ЦОД со специальными процедурами доступа/защитой (если это необходимо конкретному бизнесу).

Облачная инфраструктура Softline за шесть лет выросла от одной стойки оборудования до четырех взаимосвязанных дата-центров, где работают бизнес-критичные приложения наших клиентов. Виртуальные мощности из облака востребованы как небольшими компаниями, часть из которых полностью отказалась от собственных серверов, так и крупнейшими организациями, реализовавшими сценарии резервного ЦОДа или перенесшими свои ERP-системы в инфраструктуру Softline. Прямой контакт с инженерами Microsoft в рамках программы Cloud OS Network Russia позволит нам еще больше повысить надежность работы платформы вендора и скорость запуска новых услуг.

Благодаря участию Softline в Cloud OS Network Russia, отечественные заказчики смогут более эффективно использовать облачные решения Microsoft для повышения бизнес-продуктивности.



Твой умный офис

В рамках партнерской программы Cloud OS Network Russia компания Softline совместно с вендором, компанией Microsoft, подготовила для клиентов новый сервис.

Универсально: решение подойдет для компаний различной отраслевой направленности малого, среднего и крупного бизнеса.

Виртуальный офис от Softline – готовый преднастроенный облачный сервис с ежемесячной оплатой, предназначенный для эффективной работы сотрудников.

Он включает в себя:

- корпоративную почту на базе Microsoft Exchange 2013,
- средство универсальных коммуникаций и телефонии - Lync 2013,
- средство для создания корпоративного портала - MS SharePoint,
- возможна аренда полного пакета локальных приложений Microsoft Office для работы с документами без подключения к Интернету.

Дополнительно к сервису клиенту предлагается техническая поддержка покупаемого решения, базовая настройка решения и миграция почты.

Повышение эффективности работы

- Автоматизация бизнес процессов.

- Упрощение IT-управления: единая консоль администрирования и управления пользователями и службами.
- Платформа для дальнейшего развития IT-служб: фокус на развитие бизнеса, а не на IT.
- Всегда актуальные версии ПО.
- Техническая поддержка 24x7 силами провайдера.

Снижение временных затрат

- Внедрение в течение нескольких часов!
- Гибкое управление количеством лицензий в зависимости от реальных потребностей бизнеса.

Снижение финансовых затрат

- Снижение эксплуатационных расходов.
- Снижение расходов на ПО.
- Устранение лицензионных рисков.

Техническая поддержка

Круглосуточная служба всегда готова выйти на связь!

@ cloudsupport@softline.ru

+7(495) 232-52-14

Регистрация на HelpDesk: <http://sl-support.ru>

Как заказать

Тестовый доступ можно запросить на сайте

<http://cloud.softline.ru/>
или обратившись к аккаунт-менеджеру.

Срок тестового доступа — 2 недели с возможностью пролонгации.

Доказательство надежности

Softline предоставляет наиболее полный спектр облачных решений на российском рынке. Высочайший технический экспертный уровень компании подтвержден сертификатами и статусами ведущих вендоров. Единая служба техподдержки работает в режиме онлайн по всей России локально на местах, а не удаленно. Скорость реакции — от 15 мин.; полное покрытие всех часовых поясов, режим работы 24x7. Весь комплекс услуг (в том числе пакет офисных приложений) предоставляется на основе ежемесячных платежей.

Доступны 5 площадок — в Москве, Новосибирске, Санкт-Петербурге и Владивостоке.

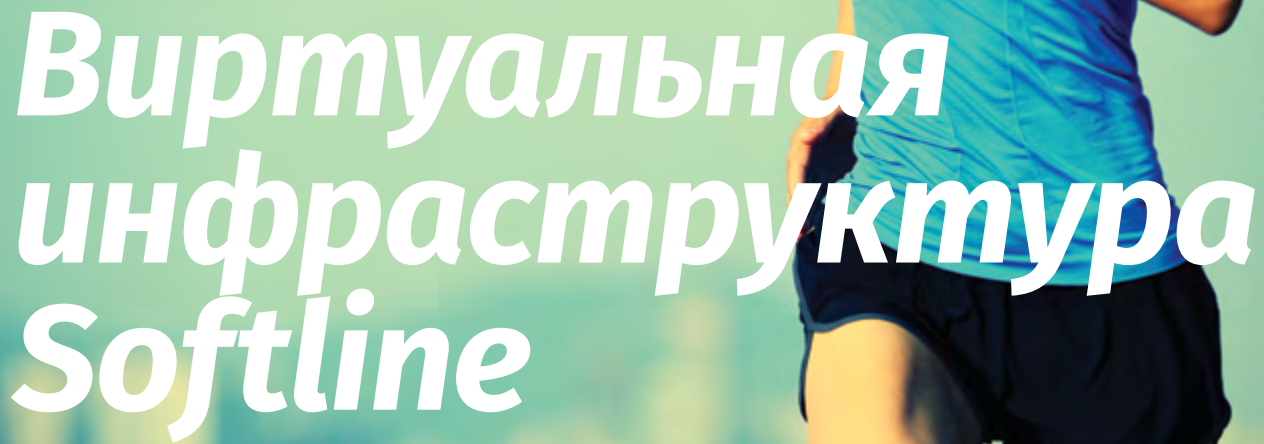
Мы предлагаем лучшие финансовые условия, постоплатную си-

стему расчетов, оплата за реально используемые ресурсы, финансовые и юридические гарантии. Бухгалтерская документация соответствует российским стандартам.

Статус Microsoft Cloud Accelerate Partners свидетельствует о компетенциях Softline в области разработки, развертывания и настройки веб-продуктов и услуг.

Статус Microsoft Gold Cloud Platform свидетельствует о компетенциях Softline в области предоставления инфраструктуры на облачной платформе Microsoft Azure, а также разработке и развертыванию SaaS-решений. Softline входит в ТОП-5 поставщиков облачных решений (рейтинг «Крупнейшие поставщики SaaS в России» по итогам 2014 года (CNews Analytics, 2014).

Все данные хранятся в надежных ЦОДах уровня Tier 3. Не беспокойтесь о поломке сервера или отсутствии резервных копий — теперь работе вашей компании ничто не мешает.



Виртуальная инфраструктура Softline

в рамках Cloud OS Network Russia

Передовой сервис аренды вычислительных мощностей для создания отказоустойчивой IT-инфраструктуры с возможностью гибкого масштабирования и расширения арендуемых вычислительных мощностей всего за несколько минут.

Управление и конфигурирование платформы производится через компонент Microsoft Azure Pack. Высокая производительность виртуальных машин работает на ваш бизнес, оплата производится только за реально используемые ресурсы!

Вот это гибкость!

Мощность облака практически бесконечна. У нас всегда найдутся ресурсы под любые ваши проекты. Мгновенно!

Не беспокойтесь о резервировании ресурсов, об этом уже позаботились мы: ваши аппаратные мощности не используются другими пользователями облака.

Оцените удобное управление виртуальным ЦОД с помощью web-портала и легкую и быструю миграцию физических и виртуальных серверов в облако. Любое необходимое ПО можно арендовать дополнительно.

Кому рекомендуем

Средним и крупным компаниям. Мы реализуем индивидуальные и нестандартные cloud-проекты любого уровня под потребности каждого конкретного заказчика.

Небольшим организациям. Полное избавление от серверной инфраструктуры или частное облако как сервис позволяют на собственной территории запускать изолированные облачные проекты быстро, без крупных инвестиций и присутствия собственных специалистов.

Оплата сервиса

Оплата производится ежемесячно. При заключении договора составляется спецификация услуг для оплаты. В тарифах фиксируются расценки на следующие элементы сервиса:

- ресурсы: виртуальный процессор, оперативная память, дисковое пространство. При расширении количества ресурсов в

ежемесячную стоимость включается дополнительная оплата;

- резервированный канал гарантированной полосы пропускания. Сетевой трафик неограничен;
- резервное копирование из расчета на количество виртуальных машин для защиты. Стоимость защиты равняется 2000 руб. за 1 VM + дисковое пространство, занимаемое бэкапом. Стоимость 1 ГБ для хранения резервных копий составляет 3 руб. Вы можете выбрать персональные настройки плана резервного копирования и глубины хранения резервных копий.

Windows Azure Pack for Windows Server

Бесплатный набор технологий Windows Azure, который клиенты Microsoft могут инсталлировать в своих ЦОДах.

Он работает на платформе виртуализации Hyper-V поверх Windows Server 2012 R2 и System Center 2012 R2. Благодаря использованию технологий Windows Azure пакет позволяет создавать самостоятельно обслуживаемые многопользовательские облака, такие же, как публичные и частные облака компании Softline.

Windows Azure Pack — набор веб-порталов, которые используют REST API и прослойку SPF (Service Provider Foundation) как его реализующую для управления различными элементами инфраструктуры: компонентами System Center, в частности Virtual Machine Manager (VMM), базами данных SQL или MySQL, веб-сайтами IIS (на уровне PaaS).

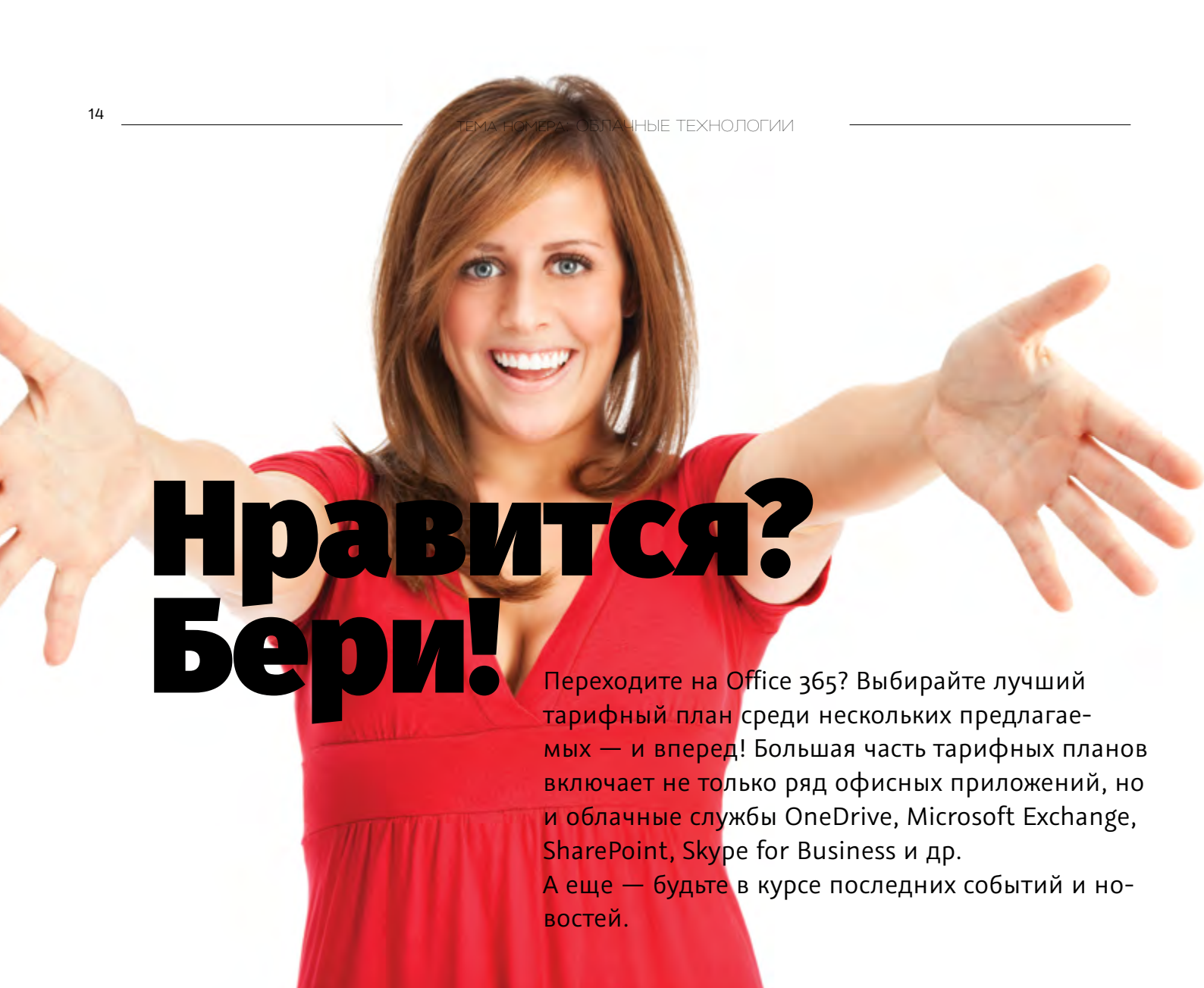
Расчет стоимости ресурсов доступен в калькуляторе на cloud.softline.ru

Управление сервисом

Управление услугой осуществляется абонентом с помощью специальных технических средств, предоставляемых провайдером. Что можно делать:

- управлять виртуальным дата-центром через веб-интерфейс;
- создавать/удалять виртуальные машины;
- создавать виртуальные машины из заранее заготовленных шаблонов;
- менять конфигурации виртуальных машин;
- запускать и останавливать виртуальные машины;
- осуществлять доступ на консоль виртуальной машины;
- инсталлировать гостевую ОС;
- инсталлировать любое ПО на виртуальную машину;
- загружать собственные шаблоны виртуальных машин;
- создавать мгновенные снимки (snapshots) для обеспечения возможности отката планируемых изменений (максимальный срок — 14 календарных дней);
- проверять нагрузки ресурсов виртуальных машин и доступность вычислительных ресурсов;
- просматривать конфигурации виртуальной машины и доступных абоненту в среде гипервизора параметров производительности виртуальной машины;
- создавать IP VPN-соединения.





Нравится? Бери!

Переходите на Office 365? Выберите лучший тарифный план среди нескольких предлагаемых — и вперед! Большая часть тарифных планов включает не только ряд офисных приложений, но и облачные службы OneDrive, Microsoft Exchange, SharePoint, Skype for Business и др. А еще — будьте в курсе последних событий и новостей.

В сентябре 2015 г. вступят в силу поправки к 152-ФЗ «О персональных данных» о том, что любая персональная информация о гражданах должна храниться на территории Российской Федерации. По умолчанию сервисы Office 365 располагаются в зарубежных дата-центрах Microsoft. В этой связи многие клиенты Softline решают вопрос о том, как продолжать пользоваться Office 365, ведь от него вовсе не хочется отказываться — это дешевый и удобный сервис, к которому многие уже привыкли.

Решаем вопрос

Компания Microsoft и несколько российских облачных провайдеров подписали дополнительное соглашение, по которому на территории России на мощностях отечественных дата-центров будут развернуты сервисы идентичные сервисам MS Office 365. Softline занимает лидирующее положение на IT-рынке и уже предлагает своим заказчикам российский вариант Office 365, который будет называться Office 365 Russia.

Больше не надо беспокоиться о выходе новых версий офиса!

Как только Office 2016 будет официально доступен, вы сможете скачать новые версии и установить их в рамках текущей подписки.

Суть предложения

Компания-заказчик может продолжать пользоваться подписками Бизнес или Профессиональный плюс, в которые входит набор классических приложений Microsoft Office, устанавливаемые на ПК, а также облачное хранилище OneDrive. Оно считается персональным облачным хранилищем, поэтому, по идее, в нем не должны храниться персональные данные третьих лиц. Таким образом, использование вышеуказанных тарифных планов не идет в разрез новым поправкам ФЗ о защите персональных данных.

Коротко о главном

Office 365 включает в себя базовые инструменты совместной работы, которые необходимы современной компании для достижения успеха в этом динамичном мире. Фактически это набор хорошо нам известных офисных приложений Microsoft Office 2013 и преднастроенных облачных сервисов корпоративного уровня на мощностях Microsoft. Вам больше не нужно разворачивать и обслуживать локальные серверы, закупать программное обеспечение и раздувать штат IT-специалистов. Достаточно купить подписку на Office 365, а корпорация Microsoft предоставляет финансовую гарантию работоспособности служб на уровне 99,95 % времени.

У вас уже есть доменное имя?

Добавьте его в Office 365, чтобы создать на его основе адреса электронной почты.

Для того чтобы получить полнофункциональные решения, аналогичные Office 365 Бизнес Премиум, Бизнес Базовый или тарифным планам E1, E3 и E4, заказчику необходимо приобрести дополнительные сервисы, развернутые на мощностях Softline, – Hosted Exchange, Hosted SharePoint, Skype for Business.

Microsoft идет навстречу российским партнерам, предоставляя интересные условия лицензирования решений. Это качественный сервис – пусть и по чуть более высоким ценам. Они обусловлены эффектом масштаба продаж: Microsoft – глобальная компания, предоставляющая сервисы по всему миру, а российские партнеры пока не могут похвастаться подобными объемами. Тем не менее, цены весьма интересные. И благодаря им заказчики могут продолжать пользоваться Office 365 с облачными службами, расположенными на мощностях отечественных дата-центров, полностью соблюдать требования ФЗ №152 с учетом новых поправок и ничем не рисковать.

Со стороны Softline клиентам предлагаются различные дополнительные сервисы, связанные с расширением пакета облачных служб и предоставляемые из облака. Классическим дополне-

нием, например, является предоставление виртуальных серверов для размещения любых служб компании-заказчика, например, сервисов 1С.

Подписку можно отменить в любое время

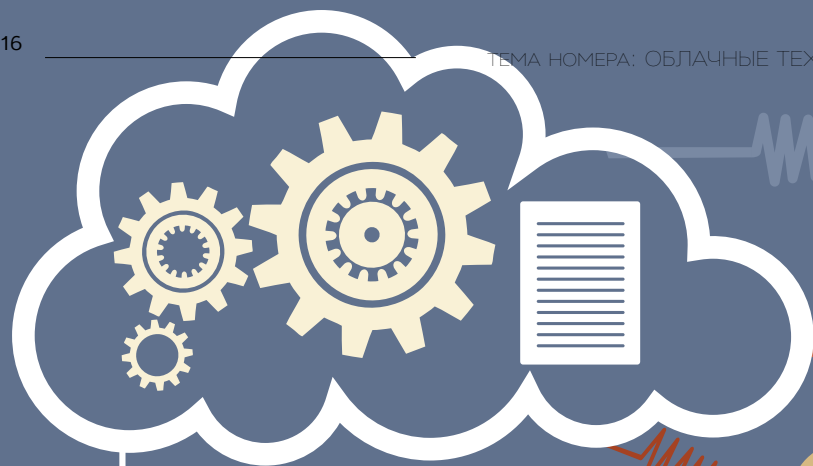
Вы полностью контролируете свои данные, и если приняли решение отменить подписку на Office 365, то сможете скачать свои файлы, например, сообщения электронной почты или документы с сайтов групп, и сохранить их в другом месте. Это необходимо сделать до отмены подписки. После этого данные, связанные с вашей учетной записью Office 365, будут доступны администратору в течение 90 дней через учетную запись с ограниченными возможностями.

Разные планы Office 365

Их можно использовать совместно. Обратите внимание, что количество лицензий в планах может быть ограничено. Планы Office 365 Бизнес и Бизнес премиум предусматривают не более 300 пользователей. Например, вы можете приобрести 30 рабочих мест по плану Office 365 Бизнес премиум и 50 – по Office 365 Бизнес.

Нужна помощь в настройке Office 365?

Обратитесь к экспертам Softline, среди которых – специально обученные работчики и IT-специалисты. Они помогут вам перейти на Office 365 или создать решения, отвечающие требованиям именно вашей компании!



1С в облаке

Перенесите существующие или планируемые сервисы 1С на современные облачные мощности Softline!

Прозрачность и качество

Внутренняя IT-инфраструктура компании развивается поступательно на протяжении всего времени существования компании, очень часто решаемые задачи кардинально меняются с годами, и исторически сложившаяся IT-архитектура может не только не давать конкурентных преимуществ бизнесу, но и тормозить его развитие.

Мы предлагаем совершить революцию в организации внутренних IT-сервисов компании и начать с самого важного – сервиса 1С.

Облачная инфраструктура Softline построена по последнему слову IT-технологий и поддерживается десятками профессионалов в различных областях. Размещение бизнес-критичных сервисов в нашем облаке не только не угрожает стабильности или безопасности их работы, но дает ряд конкурентных преимуществ бизнесу. Все платежи прогнозируемы: вы знаете, сколько стоит использование виртуального сервера в месяц, хранение той или иной базы данных, доступ пользователей к решениям. Новые сервисы 1С можно запускать за считанные дни, быстро и качественно реагируя на изменения рынка без

инвестиций в оборудование, ждать его поставки и монтажа, больше нет необходимости запускать длительные проекты внедрения.

Упрощаем взаимодействие

Такой подход позволяет более эффективно управлять IT-составляющей бизнеса. Если раньше в вашей компании возникало непонимание между представителями бизнеса и сотрудниками IT-департамента относительно затрат на IT, то теперь подобных проблем можно полностью избежать.

Представители бизнеса всегда будут понимать бюджет и на что он тратится, а IT-департамент начнет работать в новых реалиях. Фактически IT-департамент из архитектора IT-составляющей бизнеса превращается в поставщика услуг, выбирая на рынке наиболее подходящие сервисы для внутреннего заказчика. При этом экономится ценнейший ресурс для бизнеса – время, ведь отпадает необходимость закупать оборудование и ждать поставок и внедрения. Нет необходимости нанимать в штат узкоспециализированных IT-специалистов с немалыми высокими окладами, а ожидание бизнес-аудитории от



IT-составляющей бизнеса становятся более реальными.

Вот она, свобода

Вы не ограничены ни в мощностях, ни в лицензиях, ни в каких-либо других ресурсах, за счет чего есть возможность очень быстро и гибко реагировать на изменяющиеся требования бизнеса. В критических ситуациях можно не обращая внимания на бюджет получить практически неограниченную производительность или наоборот в условиях экономии и оптимизации замедлить формирование отчетов на секунду или две в обмен на сокращение ежемесячного платежа.

Без сбоев и потерь информации

С cloud-технологиями IT-департамент может предлагать руководству и сотрудникам эффективные решения с высокой отказоустойчивостью.

С облачным провайдером вы всегда заключаете договор об уровне обслуживания. Недорогой базовый SLA гарантирует определенную доступность сервиса. Бизнес может оценить самостоятельно, насколько критичным для него будет, к примеру, отсутствие доступа к тому или иному сервису на протяжении нескольких часов. Всегда есть возможность заказать более отказоустойчивую инфраструктуру, где возможные простои будут длиться не дольше нескольких минут. Сравните стоимость всех вариантов и выберите наиболее подходящий! Облачная инфраструктура дает ряд преимуществ при построении отказоустойчивых решений в больших компаниях. Классический сцена-

рий: у компании есть основной дата-центр, где находится базовый 1С, предоставляются базовые сервисы, и второй, дублирующий, дата-центр, который фактически копирует все основные компоненты на случай отказа первого. Это сервера, системы хранения данных, интернет-каналы, а также некие внутренние каналы, связывающие дата-центры для синхронизации данных между ними. Но получается, что вы платите двойную цену за возможность избежать рисков.

При работе с облаком вопрос с резервным дата-центром решается за меньшие деньги. В случае построения подобного сервиса заказчик платит исключительно за хранение своих копий в облачном хранилище. Виртуальные мощности в виде процессора, оперативной памяти будут предоставлены только в случае «падения» основной площадки. Поэтому в течение 99% всего времени платеж провайдеру будет минимальным, и только если по каким-то причинам основная площадка перестает предоставлять сервис, на нашей стороне будут запущены полноценные виртуальные машины и на ограниченный срок ежемесячный платеж значительно вырастет.

Давайте сотрудничать

Наиболее популярный сценарий переноса 1С в облако Softline – это аренда виртуальных мощностей, куда заказчик самостоятельно переносит свои сервисы. Администрирование он может передать нашим специалистам или компании-франчайзи 1С, с которой сотрудничает. Наша основная задача – предоставить качественную платформу – и мы делаем это.

Специалистами Softline уже накоплен обширный опыт построения как глобальных отказоустойчивых решений, так и базовых, состоящих из нескольких серверов. Как показывает практика, если сравнивать полноценные проекты, когда реализуется похожая отказоустойчивая инфраструктура на площадке заказчика и подобный же сервис предоставляется от провайдера, площадка Softline оказывается более эффективной, надежной и финансово выгодной.

Если у заказчика стоит сервер в офисе, в обычной комнате, со стандартным кондиционированием – действительно, он не будет ему обходиться дорого. Вопрос только в том, насколько критичной окажется ситуация в случае внезапной потери данных, особенно если это база 1С.

The wind of change

Облачный Exchange

Все почтовые сервисы отличаются своей эталонностью. Созданные изначально на правильной архитектуре, они гарантируют лицензионную чистоту. Все обязательство по этим вопросам несет компания-поставщик, а заказчик может быть уверен в качестве сервиса. Поскольку он является облачным, клиенты получают новую версию программного обеспечения непосредственно в момент его выхода на рынок. Качество сервиса декларируется соглашением об уровне обслуживания SLA либо с Softline, либо с Microsoft.

Корпоративная почта на базе Microsoft Exchange Server — доминирующее решение на рынке почтового ПО. Разве можно найти более удобный вариант для организации переписки сотрудников?

Дороговизна не в моде

Microsoft Exchange — не самый дешевый продукт. Компании среднего и малого бизнеса определенно чувствуют на себе цену этого «входного барьера». Не каждая организация может позволить себе развернуть Exchange ради работы 5-10 пользователей — это экономически необоснованно и невыгодно. Входной порог для развертывания качественного внутреннего сервиса составляет сотни тысяч рублей и может доходить до миллиона и даже больших значений.

В этой связи отличным альтернативным решением является покупка готового сервиса от облачного провайдера.

У вас нет необходимости делать крупные инвестиции, организовывать сервис внутри компании. Купите сервис и оплачивайте его в зависимости от количества задействованных почтовых ящиков, получив эталонную верифицированную Microsoft архитектуру. Она гарантирует как высокое качество сервиса, так и его доступность, быстрое действие доставки почты, чистоту от вирусов и защиту от спама.

Зачастую одна из главных проблем внутренних почтовых корпоративных систем состоит в том, что у сотрудников накапливается большой объем писем, который не архивируется и не удаляется. Из-за этого размеры почтовых ящиков растут слишком быстро, а стиль работы сотрудники меняют редко. Благодаря облакам компания понимает, во сколько для нее обойдется небрежность тех или иных коллег. За счет прозрачных настроек почтовых ящиков вы видите конкретных нарушителей и можете воздействовать на них лично или принимать те или иные корпоративные политики выделения определенных квот для разных групп пользователей.



Как это бывает

Softline предлагает своим клиентам несколько сценариев приобретения Exchange в облаке.

Первый сценарий — наиболее распространенный — покупка почтовых ящиков, развернутых на облачной платформе Softline. Используется Microsoft Exchange 2013.

Специальное предложение: 198 руб. за почтовый ящик в 10 Гб!

Закажите готовый сервис, не тратя времени и сил на администрирование. В штате компании нет человека, готового отвечать за поддержку почты? Не страшно! Он и не нужен. На стороне компании-заказчика остаются только функции, связанные с открытием/изменением/удалением почтовых ящиков и управлением их объемами.

Второй сценарий — покупка облачной службы от Microsoft, входящей в Office 365. Она называется Exchange Online и отличается очень выгодной стоимостью — всего 185 руб./мес. за почтовый ящик размером в 50 Гб. Единственным минусом данного сервиса в ближайшей перспективе является необходимость соответствовать ФЗ №152 и №242 о персональных данных. Поэтому если вы планируете исполь-

зовать почту для хранения персональных данных, с 1 сентября 2015 г. этим сервисом лучше не пользоваться во избежание штрафных санкций со стороны проверяющих органов.

Третий сценарий особенно популярен среди компаний СМБ-сектора. Он заключается в предоставлении виртуальных мощностей для развертывания с использованием либо лицензий заказчика, либо лицензий, предоставляемых Softline, отдельного выделенного почтового сервиса для заказчика. В рамках этого подхода есть возможность отдать выделенный сервер на полное администрирование компании-заказчику, чтобы он мог устанавливать любое дополнительное ПО, например, корпоративный антивирус, систему контроля утечек данных и т.д. Устанавливать можно также различные политики безопасности, хранить удаленные письма дольше стандартных сроков — специфические документы, например, юридические, могут храниться годами.

При этом в каждом из трех сценариев заказчик четко понимает стоимость сервиса. Вы видите, сколько стоит использование одного почтового ящика или 1 Гб почтового пространства. Вы всегда можете оптимизировать свои затраты.

1С в облаке

Удаленный доступ к программным решениям 1С, размещенным на облачных ресурсах!

Воспользуйтесь возможностью разместить базу данных 1С на высокопроизводительной платформе Softline. Широкие возможности по масштабированию 1С под текущие потребности бизнеса, отсутствие капитальных вложений, полное понимание стоимости владения системами на базе 1С!



Рекомендуется для компаний от 5 и более пользователей.

Спецпредложение:
пользуйтесь сервисом бесплатно в течение первого месяца + получите скидку

25%

на последующие 3 месяца обслуживания!

Office 365

Лучший набор приложений для офисных сотрудников, доступный по подписке!

Классический набор офисных приложений Office Professional Plus в сочетании с облачными службами Office 365 позволит организации сократить расходы и получить необходимый макет инструментов для продуктивной работы пользователей, обеспечив при этом максимально высокий уровень безопасности и надежности функционирования этих сервисов.



Месячная или годовая подписка, всегда новые версии ПО или служб, возможность гибко изменять количество и тип лицензий в зависимости от текущих потребностей бизнеса.

Спецпредложение:

специальная цена —

385

руб./мес.

(за пакет офисных приложений для локальной установки и 1 ТБ облачного хранилища).

Корпоративная почта Exchange 2013 в облаке

Спецпредложение:

специальная цена —

198

руб./мес.

(размер почтового ящика —
10 ГБ, полное соответствие
требованиям ФЗ-152
и ФЗ-242).

**Облачный сервис электронной почты
для эффективного бизнеса на вычислительных мощностях Softline!**

Hosted Exchange 2013 в облаке позволяет создать новые почтовые ящики за пару кликов, предоставляет простую и интуитивно понятную панель управления и дает возможность получить полноценную почтовую систему для организации за один день, при этом являясь достаточно экономичным решением. Большой, дорогостоящий и сложный проект по построению инфраструктуры заменяется сервисом с понятной стоимостью за 1 почтовый ящик.

Виртуальный сервер

**Простая альтернатива покупке
физического сервера!**

Сохраните полный контроль над своими системами — просто позвольте им работать в облаке. Причем на отличном оборудовании и под контролем квалифицированных специалистов!

Вы можете в любой момент увеличить или уменьшить количество и конфигурацию виртуальных машин. Использование виртуальных серверов в облаке позволяет решить проблему простаивающих ресурсов и пиковых нагрузок.

Спецпредложение:

при единовременной оплате
за шесть месяцев использо-
вания сервиса мы предоста-
вим скидку —

30%

Крутые виражи, большие победы



Новая бизнес-скорость — SAP в облаке

Все больше российских компаний переходит на бизнес-системы SAP — надежные и, конечно, достаточно дорогие. В основном это крупные организации с широкой филиальной сетью и имеющие также представительства за рубежом, где SAP применяется очень широко.

Облачный SAP-хостинг стал отличной альтернативой закупке дорогого железа и размещению систем на внутренней IT-территории компании. Теперь не нужно заказывать дополнительное оборудование для бизнес-приложения. Внедряйте и работайте с SAP без лишних затрат благодаря преимуществам облачных технологий.

Не грузи!

Хостинг на сторонней площадке облегчает работу внутренней локальной инфраструктуры организации, избавляя ее от лишней нагрузки.

Целиком и «по кусочку»

Переносить в облако можно как все SAP-системы полностью, так и частично — помодульно. Softline готова выделить клиенту любые мощности под SAP. При этом особая архитектура облачного решения не позволяет никому, кроме специалистов компании-заказчика, иметь доступ к содержимому его облака, в том числе инженерам Softline. Поэтому с точки зрения безопасности облачные технологии очень надежны.

Тестируйте в любое время, прежде чем купить

Так как на облачных мощностях Softline совместно с Департаментом SAP могут быть развернуты любые модули SAP, предложение актуально для всех клиентов, желающих протестировать SAP в облаке с точки зрения хостинга, перед тем, как его купить. Нами уже развернута большая часть существующих SAP-модулей, поэтому в любое время мы можем предоставить заказчику возможность тестировать нужную ему систему. Например, вас интересует работа модуля бизнес-аналитики: в этом случае мы размещаем в облаке вашу базу данных и демонстрируем, как она функционирует.

Безусловные преимущества облачного хостинга

- Нет капитальных затрат!
- Отказоустойчивое решение.
- Платите только за то, что используете.
- Гибкость и масштабируемость.
- Техническая и финансовая ответственность — на стороннем юристе.
- Ваши IT-сотрудники освобождены от рутинной текущей и могут заняться проектами, действительно важными для развития бизнеса компании.

В облаке можно разместить абсолютно любые бизнес-системы, все они будут прекрасно работать. SAP это подтверждает!



Услуги поддержки SAP Basis

- Анализ системных логов и дампов.
- Мониторинг фоновых процессов и резервного копирования.
- Периодический анализ производительности систем SAP.
- Оптимизация параметров систем SAP.
- Настройка и мониторинг стандартных заданий в БД.
- Анализ и устранение проблем с БД.
- Мониторинг системы печати.
- Анализ инцидентов, возникающих в результате работы пользователей.
- Установка пакетов исправлений и дополнений.
- Установка SAP Notes.



По поводу тестовой среды обращайтесь к Сергею Самоукину, заместителю руководителя Департамента облачных технологий Softline.



sergey.samoukin@softline.ru



+7 (495) 232-00-23, доб. 1065

TELE2 АРЕНДОВАЛА МОЩНОСТИ В ОБЛАКЕ SOFTLINE

Перенос в облако внешнего веб-сайта и интернет-магазина компании Tele2 позволил оператору получить надежный, масштабируемый и безопасный сервис. Для организации полнофункционального поиска в рамках сайта внедрено программно-аппаратное решение Google Search Appliance.

TELE2

Tele2 — альтернативный оператор мобильной связи. В рамках проекта по разработке нового веб-сайта и интернет-магазина с многофункциональным личным кабинетом перед оператором стояла задача по созданию надежного отказоустойчивого хостинга с возможностью гибкого масштабирования ресурсов, расширения арендуемых вычислительных мощностей и гарантированного интернет-канала. Для повышения отказоустойчивости решений, обеспечения работы в готовой среде с широкими возможностями настройки, а также для сокращения расходов на IT-инфраструктуру было

принято решение о размещении веб-ресурсов в облаке.

Реализация была поручена компании Softline. В течение трех месяцев проектная группа обеспечила отказоустойчивое, безопасное и масштабируемое функционирование главного веб-сайта и интернет-магазина компании.

Ритварс Криевс, технический директор Tele2, отметил: «Мы значительно снизили затраты на поддержку за счет использования открытой платформы с возможностью самостоятельной доработки, а также упростили и автоматизировали систему управления контентом».

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ В ОБЛАКЕ ДЛЯ DELTACREDIT

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

DeltaCredit, часть финансовой группы Societe Generale

Сфера:

банковская

Количество

пользователей:

более 1000

Ситуация:

требовалось современное и отказоустойчивое инфраструктурное решение для реализации внутренних проектов

СИТУАЦИЯ

Организации потребовалось техническое обеспечение реализации внутренних проектов современным и отказоустойчивым инфраструктурным решением без создания дополнительной нагрузки на имеющееся оборудование. IT-специалисты банка приняли решение об аренде

необходимых ресурсов в облаке. Выбор средств был обусловлен требованиями к надежности хранения данных, возможностью быстро разворачивать сервисы и виртуальные машины, а также относительно невысокой стоимостью услуги.

РЕШЕНИЕ

В ходе проекта были развернуты виртуальные машины в облаке Softline. Это упростило администрирование IT-системы, увеличи-

ло ее отказоустойчивость. За счет переноса части инфраструктуры в облако снизилась нагрузка на вычислительные процессы.

«Облачное решение позволило нашим специалистам сохранить требуемый для бизнеса уровень эффективности IT-процессов без дополнительных затрат и внесения существенных изменений в инфраструктуру. Мы получили надежную, современную и гибкую систему, работа с которой позволяет получать коммерческую выгоду и одновременно экономить средства компании. Оценив преимущества облачных технологий, мы и дальше планируем использовать подобные сервисы в работе».

Денис Сумин, IT-директор банка DeltaCredit

«ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИС» ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «МОСТРАНСАВТО»

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
ГУП МО
«Мострансавто»

Сфера:
государственная

Специализация:
автотранспорт, между-
городские и внутриго-
родские перевозки

**Количество
пользователей:**
более 1000

Ситуация:
требовалось оптималь-
ное решение, которое
позволит проводить
аудио- и видеокон-
ференции, организо-
вывать оперативные
совещания

Решение:
облачный сервис Lync
Online

Результаты:
мобильность и удоб-
ство использования
при небольших
эксплуатационных
расходах



«Благодаря внедрению Microsoft Lync Online руководство предприятия получило возможность проводить совещания и совместно работать над документами в режиме онлайн, организовывать аудио- и видеоконференции из любой точки, что позволяет экономить время и повышает оперативность принятия решений. За счет услуги технической поддержки у нас появилась возможность переадресовать специалистам Softline вопросы, требующие узкоспециализированных знаний».

Алексей Чернышев,
начальник службы ИТ ГУП МО
«Мострансавто»

СИТУАЦИЯ

С целью повышения качества и эффективности взаимодействия сотрудников необходимо было найти оптимальное решение, которое позволит проводить аудио- и видеоконференции, организовывать оперативные совещания между

руководителями подразделений, обмениваться документами в режиме онлайн. Выбранная система также должна была поддерживать возможность использования на мобильных устройствах.

РЕШЕНИЕ

Специалисты Softline предложили внедрить Lync Online — облачный сервис, позволяющий использовать все преимущества среды объединенных коммуникаций.

Чтобы оценить возможности и функционал предлагаемого решения, специалисты Softline организовали для заказчика демонстрацию системы. Дополнительно был пред-

ложен комплекс услуг, включающий техническую поддержку, обучение IT-специалистов заказчика администрированию системы, демонстрацию работы нового сервиса для сотрудников компании (конечных пользователей), а также услугу по внедрению и настройке данного решения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Проект был реализован как пилотный в филиале «Автоколонна №1788». Инженерами Softline в кратчайшие сроки были выполне-

ны работы по установке решения и предоставлены все необходимые доступы для работы в системе.



О компании

ГУП МО «Мострансавто» — государственное автотранспортное предприятие, работающее в Московской области. Автобусный парк компании насчитывает более 6 тыс. единиц подвижного состава.

ПЕРЕВОД ИТ-РЕСУРСОВ «БАНКИ.РУ» В ОБЛАКО AMAZON WEB SERVICES



Был обеспечен оперативный доступ к данным, хранящимся на серверах, а пользователи получили возможность более комфортной работы с информацией на порталах.

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
ГК «Банки.ру»
Количество сотрудников:
190

Специализация:
предоставление информации по банковскому рынку и продуктам

Ситуация:
требовалась реализация комплекса мер по улучшению доступности и уменьшению времени масштабирования инфраструктуры

Решение:
платформа Amazon Web Services
Результаты:
гибкая отказоустойчивая ИТ-инфраструктура

О компании

«Банки.ру» — группа компаний, объединяющая ведущие информационные ресурсы и сервисы банковской и финансовой тематики: одноименный крупнейший банковский портал Рунета, а также Banki.ua, Infobank.by, Allbanks, Banki Partners, Mycreditinfo.



«Выгода от облачного решения очевидна — они работают в круглосуточном режиме с очень высоким уровнем доступности, пользователи получают контент только с актуальных серверов, а инженеры имеют возможность вносить изменения быстро и качественно. При этом нет необходимости тратить дополнительные средства на отказоустойчивость и повышение доступности сервисов».

Роман Ивлиев, руководитель технического отдела портала «Банки.ру»

СИТУАЦИЯ

Холдинг является владельцем около двухсот доменных имен в различных зонах, размещает контент на десятках физических и виртуальных серверов. Пользователи портала находятся не только на территории России и СНГ, но и в других странах мира. Ввиду архитектурных особенностей используемых программно-аппаратных средств доступность и корректность работы службы DNS является основой работы сайта и его составляющих.

РЕШЕНИЕ

На подготовительном этапе проекта специалисты заказчика выбрали платформу Amazon Web Services (AWS). Данное облачное решение наилучшим образом соответствовало требованиям по отказоустойчивости, доступности, скорости

РЕЗУЛЬТАТЫ

Платформа Amazon Web Services позволила заказчику создать гибкую ИТ-инфраструктуру, обеспечить ее отказоустойчивость, оперативно вносить все требуемые изменения без необходимости покупки и обслуживания дорогостоящего сер-

Приоритетом ГК «Банки.ру» в области ИТ-решений является обеспечение комфортной работы со всеми ее порталами вне зависимости от местоположения пользователя. Это потребовало от ИТ-специалистов разработки комплекса мер по улучшению доступности и уменьшению времени масштабирования инфраструктуры. В качестве партнера для реализации поставленной задачи была выбрана компания Softline.

внесения изменений. Удобство использования, оптимальное соотношение цены и качества предоставляемых услуг являлись дополнительным преимуществом перевода ИТ-инфраструктуры в облако.

верного оборудования. Масштабируемость решения и возможность оперативного получения технической поддержки облегчили работу инженеров и обеспечили удобство пользователей, обращающихся к ресурсам «Банки.ру».

ПОЧТОВАЯ СИСТЕМА НА БАЗЕ MICROSOFT OFFICE 365 В МГТУ ГА

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

Московский государственный технический университет гражданской авиации (МГТУ ГА)

Сфера:

государственная; высшее образование

Филиалы:

в Иркутске и Ростове-на-Дону

Ситуация:

требовалось простое и быстрое решение, которое позволило бы обеспечить пользователей интегрированными коммуникациями

Решение:

Microsoft Office 365

Результаты:

создана легко масштабируемая почтовая система

СИТУАЦИЯ

Московский государственный технический университет гражданской авиации (МГТУ ГА) был создан в 1971 году и сегодня является ведущим вузом России по подготовке технических специалистов для авиаотрасли. В связи с существен-

ным ростом количества серверов и рабочих мест и отсутствием локальной почтовой системы в МГТУ ГА серьезно увеличилась нагрузка отдела системного администрирования, который отвечает за всю IT-инфраструктуру.

РЕШЕНИЕ

Для обеспечения сотрудников вуза единым почтовым сервисом руководство МГТУ ГА приняло решение о миграции на Microsoft Office 365. Заказчика привлекли такие преимущества SaaS-решения, как высокая масштабируемость, доступность для пользователей из любой точки мира и с любого устройства, совме-

стимость с другими программами и операционными системами, безопасность и надежность, а также удобная консоль администрирования, помогающая управлять функциями, настройками и развертыванием решения в рамках всей организации.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В ходе проекта был развернут отказоустойчивый кластер серверов ADFS, ADFS Proxy и DirSync на облачной площадке Softline, была организована синхронизация службы каталогов с Office 365 и обеспечен доступ к облачному сервису для всех пользователей. Также была проведена интеграция единой точки входа и сайта университета. Перевод почтовых сервисов в об-

лачную среду Microsoft Office 365 дал возможность решить сразу несколько задач. Во-первых, вуз смог обеспечить сотрудников почтовыми ящиками до 50 Гб, что необходимо для эффективной работы. Во-вторых, удалось снизить расходы на поддержку корпоративной почты (экономия может составить почти 50%), а также высвободить ресурсы собственного ЦОД.



«Технология, предложенная нашему учебному заведению, позволила решить задачу обеспечения коммуникаций с минимальными расходами. Мы уверены, что этот подход может быть востребован и другими вузами, сталкивающимися с подобными проблемами. А предложенная компанией Softline методика может стать стандартом де-факто при переносе корпоративных почтовых систем в Microsoft Office 365. IT-партнеру удалось провести миграцию нашей почтовой системы в согласованные сроки и с требуемым качеством. При этом наши пользователи не ощутили каких-либо затруднений или перерывов в работе».

Алексей Кусакин, Начальник центра информационных технологий МГТУ ГА

«ДЕКАТЛОН»: КАДРОВАЯ СИСТЕМА В ОБЛАКЕ SOFTLINE

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
российское представительство компании «Декатлон»

Отрасль:
производство и продажи спортивных товаров

Количество магазинов:
617 магазинов в 17 странах; более 50 тыс. сотрудников

Ситуация:
оптимизация затрат и усовершенствование системы управления

Решение:
облачные технологии

Результаты:
построена отказоустойчивая ИТ-инфраструктура в облаке с возможностью гибкого масштабирования и расширения арендуемых мощностей



«Мы перевели в облачный сегмент кадровую систему «Босс-кадровик», что позволило оптимизировать ресурсы. В связи с требованиями по информационной безопасности мы не имеем права допускать посторонних людей к нашим серверам. Необходимо было дистанционное обслуживание системы, обеспечивающее ее гарантированную безопасность. Нашим сервис-провайдером стала компания Softline, обладающая многолетним опытом реализации облачных решений».

Екатерина Алексева, руководитель юридического отдела трудового и миграционного права компании «Декатлон»

СИТУАЦИЯ

Для перевода части ИТ-инфраструктуры «Декатлон» в облако к корпоративной компьютерной сети был добавлен облачный сегмент. Физически он находится в компании Softline, но при этом полностью интегрирован в системы мониторинга и управления ИТ-инфраструкту-

рой «Декатлон». ИТ-специалисты заказчика могут самостоятельно менять конфигурации вычислительных машин, добавлять или уменьшать вычислительные мощности в своём облачном сегменте, переводить в облако те или иные ИТ-системы точно так же, как они это делают в собственной физической сети.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Было налажено трехстороннее взаимодействие между ИТ-службами «Декатлон», Softline и «БОСС-Кадровик». Разграничив зону ответственности, Softline взяла на себя поддержку всей системы, став для заказчика единой

точкой входа, работающей в режиме 24/7. «Декатлон» полностью снял с себя вопросы, связанные с аппаратным обеспечением и поддержанием работы на уровне виртуализации.

«Облачные технологии позволяют значительно удешевить и упростить управление ИТ-инфраструктурой. Это особенно востребовано компаниями розничной торговли, которые существуют в условиях высококонкурентного рынка, и для которых оптимизация расходов является залогом успеха. При использовании централизованной ИТ-инфраструктуры на базе терминальных серверов Softline смогла предоставить «Декатлону» гарантированную сохранность информации, а также обеспечить удобный доступ к приложениям и данным с любых устройств, в том числе и мобильных».

Леонид Аникин,
руководитель направления облачной инфраструктуры
компании Softline

DECATHLON

Тестирование процессинговой банковской бизнес-системы в облаке Softline

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

один из ведущих частных российских банков. Среди клиентов более 100 000 российских предприятий, 2 млн человек

Задача:

протестировать свое специфическое банковское ПО на предмет уязвимостей и нагрузки

Условие:

минимизировать капитальные затраты за счет отказа от покупки оборудования под проект

Результаты:

сервис оказан в нужном объеме: Softline предоставила нужное количество ресурсов и обеспечила производительность системы за разумные деньги

Этой весной у одного из самых известных банков на российском рынке возникла потребность в тестировании процессинговой бизнес-системы — базы данных, которая обрабатывает платежи клиентов. Критически важные бизнес-процессы организации построены именно на ней. Компании требовалось проверить базу на предмет уязвимостей, быстродействия и возможных ошибок. Делать это во внутренней локальной инфраструктуре с использованием текущих вычислительных мощностей было крайне затруднительно, поэтому руководство рассматривало вариант покупки дорогого оборудования специально под этот проект — однако, его требовалось достаточно много. Закупка железа казалась не самым выгодным сценарием. Компания провела серьезный анализ облачного рынка не предмет поставщика тестовой среды под проект. Однако на этапе бесплатного тестирования выяснилось, что поставщики либо не предоставляли требуемую производительность, либо не могли дать необходимое количество ресурсов. Softline оказалась един-

ственной компанией, способной предоставить заказчику все, что нужно.

В начале проекта специалисты банка протестировали облако Softline и сделали заключение о том, что оно подходит для реализации задач. После этого было запущено активное тестирование с тарификацией услуг. В течение двух недель проект протекал в рамках бесплатного тестового периода.

Клиент смог протестировать банковское ПО, при этом ему не пришлось вкладываться в оборудование и делать те или иные капитальные затраты. Если бы компания проводила тестирование в рамках собственной внутренней инфраструктуры, нагрузка на каналы связи серьезно возросла. Вынос тестирования за пределы организации — очень актуальная и правильная идея, потому что только так можно избежать лишней нагрузки на собственное оборудование, при этом риск отказа какого-либо инфраструктурного элемента минимален. Все процессы осуществляются на сторонней площадке, сетевое обеспечение и пропускная способность каналов связи работают на полную мощность.

Аренда вычислительных мощностей в облаке Softline — это:

- высокопроизводительный сервис с гарантией качества;
- оперативное предоставление вычислительных мощностей в облаке: запрос ресурсов — получение в течение часа;
- минимизация затрат: оплата производится только за реально используемые ресурсы;
- бесплатный тестовый период на проверку заявленной производительности.

Узнайте больше, свяжитесь с нами!



Sergey.Samoukin@softlinegroup.com, Сергей Самоукин, заместитель руководителя направления облачные инфраструктуры департамента облачных технологий.

Anton.Shilovskiy@softlinegroup.com, Антон Шиловский, менеджер по продажам.



Облачные услуги

ActiveCloud

Облачные услуги ActiveCloud — это аренда IT-мощностей ActiveCloud, размещенных в лучших дата-центрах, для размещения IT-инфраструктуры и бизнес-приложений наших клиентов.

С 2003 года ActiveCloud (www.activecloud.com) — один из ведущих поставщиков хостинговых/облачных услуг (IaaS, SaaS) и облачного консалтинга в России, странах СНГ и ближнего Востока. В 2010 года компания получила инвестиции от фонда SVP для ускорения своего развития. Сегодня мы предоставляем полный спектр облачных решений: от хостинга сайтов до построения частных и виртуальных частных облаков для более чем 50 000 клиентских организаций.

Active CLOUD
a Softline Company

@ sales@activecloud.ru

☎ 8(800)100-22-50,
+7 (495) 988-22-62

Наши сайты:

🌐 <http://www.activecloud.ru/>
<http://www.activecloud.com>

Что мы предлагаем?

Active IaaS: аренда облачной IT-инфраструктуры в виде виртуального центра обработки данных (ЦОД).

Active SaaS: аренда бизнес-приложений в облаке ActiveCloud.

Active Консалтинг: помощь по переходу в облака и расширенная IT-поддержка 24x7.

ActiveCloud также оказывает услуги веб-хостинга и поддержки сайтов для десятков тысяч компаний любого размера и из любых отраслей.



Ценность для клиентов

Мы помогаем нашим клиентам (IT-директорам/СІО, топ-менеджерам, владельцам бизнеса) получать максимум пользы от IT, делая их быстрее, дешевле и надежнее в облаке ActiveCloud.

Быстрее

Запуск новых IT-проектов за минуты вместо месяцев при помощи квалифицированного персонала.

Дешевле

Упрощение и улучшение IT-инфраструктуры и бизнес-приложений, многократное сокращение капитальных и операционных затрат.

Надежнее

Размещение в лучших дата-центрах с отличной IT-поддержкой 24x7x365, SLA (уровень доступности облачных услуг по договору) уровня 99,95% с финансовой ответственностью за результат.

Перенос IT-инфраструктуры и ряда бизнес-приложений компании с 50 IT-пользователями в облако ActiveCloud привел почти к 4-х кратному снижению IT-затрат (без учета развития бизнеса), росту надежности работы бизнес-приложений, повышению уровня информационной безопасности и переходу к круглосуточной (24x7) IT-поддержке, что было невозможно в рамках старого бюджета.

Ценность для партнеров

Партнерский канал ActiveCloud включает более 1500 веб-студий, поставщиков IT-продуктов и услуг, зарабатывающих на продаже облачных услуг ActiveCloud и оказании сопутствующих услуг. Подробное описание преимуществ и условий партнерства доступно на нашем сайте.

Для сервис-провайдеров, думающих о развитии собственного облачного бизнеса, мы предлагаем облачную платформу ActivePlatform (www.ActivePlatform.com), предназначенную для автоматизации бизнес-процессов заказа, конфигурирования, представления и биллинга облачных услуг (B2G, B2B и B2C), а также услуги бизнес-консалтинга по развитию облачного бизнеса.

ActivePlatform позволяет автоматически разворачивать и продавать SaaS-, PaaS-, IaaS-услуги от ведущих мировых производителей на базе различных бизнес-моделей, включая White Label (реализации облачных услуг под брендом партнера, фактически оказываемых ActiveCloud).

Инфраструктура как услуга (Infrastructure as a Service, IaaS)

Виртуальное частное облако – это набор IT-ресурсов, предоставленных в исключительное пользование заказчику и предназначенных для создания любых прикладных IT-ландшафтов в виде виртуальных машин, виртуальных дисков и виртуальных сетей, объединенных в необходимую клиенту IT-инфраструктуру в рамках виртуального дата-центра.

Active IaaS обеспечивает:

- быстрое изменение конфигурации вычислительных и сетевых ресурсов в любую сторону;
- повышение надежности и отказоустойчивости за счет размещения в первоклассных дата-центрах и уменьшения числа единых точек отказа в IT-инфраструктуре;
- уменьшение совокупной стоимости владения: отказ от капитальных затрат на покупку/обновление физического IT-оборудования (CapEx) и возможное снижение операционных затрат на его обслуживание (OpEx);
- высочайший уровень информационной безопасности: по умолчанию у IT-администраторов ActiveCloud нет доступа к IT-ресурсам заказчика и виртуальное частное облако не подключено к Интернету (только по желанию заказчика), доступ администраторов заказчика осуществляется через VPN.
- финансовая ответственность за нарушения условий обслуживания (SLA).

Решаемые задачи, способы тарификации

Виртуальное частное облако ActiveCloud позволяет:

- решать любые IT-задачи при помощи серверных и клиентских виртуальных машин (в архитектуре x86), а также устанавливать любые поддерживаемые средствами виртуализации операционные системы и приложения;
- хранить любые корпоративные данные;
- управлять настройками сетей и средств информационной безопасности;
- быстро изменять объемы IT-ресурсов в любом направлении.

Перечень тарифицируемых ресурсов:

- вычислительная мощность (vCPU, за ГГц/Ядро);
- оперативная память (vRAM, за Гб);
- дисковое пространство (vHDD, за Тб, в зависимости от производительности);
- внешние и внутренние сети (vNet) и ряд других.

Виртуальное частное облако на базе технологий VMware, KVM/CloudStack и Microsoft

Заказчик



Описание проекта

Размещение и обслуживание в облаке части IT-инфраструктуры. Аутсорсинг IT-администрирования.

250 удаленных рабочих мест в облаке в 5 регионах, размещение IT-инфраструктуры: серверы приложений, баз данных, терминальные сервисы.

Размещение и обслуживание всей IT-инфраструктуры. Аутсорсинг IT-администрирования

Размещение инфраструктуры 1С, хранение бэкапов, хостинг веб-сайта

Размещение в облаке: системы бронирования билетов и внутренней лётной работы, сайта и базы данных

Проект Сбербанка «Деловая среда» выбрал облачную инфраструктуру ActiveCloud

«Сейчас мы используем ActiveCloud IaaS как свою полноценную IT-инфраструктуру, размещая как собственные коммерческие продукты, так и клиентские сервисы. Работой сервиса мы удовлетворены на 100% и надеемся на продолжительное сотрудничество с ActiveCloud».

Михаил Сулов,
руководитель службы
эксплуатации ЗАО «Деловая
среда»

Программное обеспечение как услуга

(Software as a Service, SaaS)

В отличие от IaaS, услуги SaaS позволяют получить доступ сразу к прикладному программному обеспечению (ПО), минуя слой базовой IT-инфраструктуры. Аренда ПО в облаке ActiveCloud (ПО как услуга) дает значительную экономию IT-бюджета на приобретение и внедрение легального ПО без каких-либо ограничений функциональности и удобства для пользователей.

При внедрении ПО внутри организации часто приходится долго ждать доставки нового IT-оборудования, например, серверы и системы хранения данных. Этот процесс, кроме необходимости дополнительно инвестировать в приобретение IT-оборудования и собственно внедрение, может длиться недели и месяцы.

В облаке ActiveCloud пользователи могут подключить и начать работу с необходимыми приложениями в считанные минуты или часы без необходимости покупать, обновлять, внедрять и настраивать какое-либо IT-оборудование.

Заказчику только потребуется настроить выбранную типовую конфигурации ПО в соответствии со своими потребностями и ежемесячно оплачивать услугу аренды (включая НДС в РФ).

Примеры SaaS-услуг ActiveCloud

- Корпоративная почта в облаке (Microsoft Exchange)
- Объединенные коммуникации в облаке (Microsoft Lync, EngHouse)
- Облачная бухгалтерия (1С, Ассистент)
- Корпоративные порталы на базе 1С:Битрикс
- Cloud Office Suite (Cloudy)
- Аренда ПО Microsoft, VMware, Veeam, Kaspersky

Active DRS

Виртуальный резервный дата-центр (виртуальный резервный ЦОД) — в облаке!

Задачи по обеспечению непрерывности бизнеса

Минимизация времени простоя и потери данных

- Минимизировать время простоя IT-систем и бизнес-процессов.
- Минимизировать объем потерянных данных.

Сокращение финансовых потерь

- Предотвратить финансовые и имиджевые потери при повреждении данных внешним или внутренним злоумышленником.

Проактивное планирование для снижения рисков

- Создать план восстановления IT-систем и данных в критических ситуациях с учетом требований и потребностей бизнес-подразделений.

Оптимальным решением для организаций, по каким-либо причинам не готовым полностью переносить основную инфраструктуру в облака, является создание виртуального (облачного) резервного дата-центра (врЦОД).

Предоставляемая защита

ActiveCloud DRS обеспечивает полную защиту основной инфраструктуры и данных путем репликации в виртуальный резервный ЦОД в облаке ActiveCloud в режиме реального времени. В случае отключения любого сервера восстановление данных выполняется мгновенно.

ActiveCloud DRS предоставляет защиту (как с использованием служб-агентов, так и без них) для платформ Microsoft Windows, Linux, Oracle, VMware vSphere и Microsoft Hyper-V и защищает основные и резервные серверы независимо от того, являются они виртуальными, физическими или облачными, локальными или удаленными.

Решение построено на базе технологий DoubleTake и уникально своей независимостью от физических и виртуальных сред.

Поддерживается Windows Server Failover Clustering без общего хранилища, что позволяет снизить стоимость владения без снижения надежности решения.

Решение выполняет миграцию рабочих нагрузок между физическими, виртуальными и облачными платформами с минимальными перебоями в работе пользователей, т.е. может функционировать и в рабочее время. Решение не требует приобретения дополнительного оборудования и аренды выделенных каналов связи.

Затраты на резервную IT-инфраструктуру на базе ActiveCloud DRS на порядки ниже, чем требуется для строительства физического резервного ЦОДа и полного создания физической резервной IT-инфраструктуры. Тарификация услуги производится по числу резервируемых в облаке серверных единиц заказчика.

«Перед IT-департаментом «Ив Роше Восток» стояла задача гарантировать стабильную работу информационных систем фронт- и бэк-офиса при любых авариях, сбоях или катастрофах с минимальным временем простоя и сохранением всех критичных данных. Не менее важным для нас было предотвращение финансовых и имиджевых потерь при намеренном повреждении данных внешним или внутренним злоумышленником».

Денис Староверов,
начальник отдела
информационных
технологий «Ив Роше
Восток»

Корпоративная почта и объединенные коммуникации как услуга

Microsoft Exchange и Microsoft Lync

«Хочется отметить хорошую работу службы технической поддержки ActiveCloud вместе со специалистами которой мы перенесли и наладили корпоративную почту Microsoft Exchange. Так как работы велись в будний день в рабочее время, нам было критически важно быстро и без ошибок запустить решение в работу, что мы и сделали за 4 часа».

Антон Золотуский,
технический консультант
компания SPAR

Одно из самых популярных в мире корпоративных решений для организации передачи почтовых сообщений и совместной работы сотрудников организаций любого размера на многочисленных устройствах – Microsoft Exchange – поддерживает эффективные коммуникации, совместную работу и защищенный информационный обмен вне зависимости от расположения пользователей. Среди функциональных возможностей:

- корпоративная почта, календарь и контакты доступны на ПК, смартфоне и через браузер;
- система размещается на серверах ActiveCloud и не требует дополнительных затрат на внедрение;
- защита от вредоносного ПО и нежелательной почты, а также круглосуточная телефонная поддержка.

Microsoft Lync (Skype) значительно упрощает и повышает качество совместной работы, объединяя стандартные, привычные для пользователей, средства общения в единую систему онлайн-коммуникаций, включая:

- аудиоконференции;
- защищенные мгновенные сообщения, чат и совместная работа;
- видеоконференции;
- телефонию;
- мгновенные сообщения и чат и т.д.

Microsoft Lync (Skype) в облаке ActiveCloud обеспечивает снижение затрат на внедрение, значительную экономию времени сотрудников и затрат на командировки, междугородную и международную связь за счет использования IP-телефонии и интеграции/замены офисных АТС.

Способы тарификации

Тарификация услуг осуществляется за период, по числу подключаемых пользователей, в зависимости от параметров почтового ящика и SLA, например:

Exchange Standard Старт	10 пользователей, 20 ГБ	1 месяц
Lync Standard Старт	10 пользователей	1 месяц

ActiveCloud и информационная безопасность

Частые вопросы и ответы касательно безопасности облака ActiveCloud.

Кто имеет доступ к оборудованию, на котором развернуто облако ActiveCloud?

Выделенная группа системных администраторов.

Каковы права администраторов?

Полные в рамках системы управления облаком в целом. В рамках виртуальных серверов или ресурсных пулов клиентов (арендаторов) администраторы ActiveCloud не имеют никаких прав.

Такой доступ может быть передан администратору ActiveCloud (TAM – Technical Account Manager) по договору в рамках оказания услуг расширенной технической поддержки.

Кто контролирует администраторов?

Контроль над действиями администраторов ActiveCloud осуществляют технический директор и служба безопасности.

Делаются ли резервные копии?

Резервные копии конфигурации системы виртуализации и БД управляющих серверов делаются регулярно (1 раз в час). Резервные копии клиентских виртуальных серверов и данных делаются клиентами самостоятельно (доступно как услуга).

Кто имеет доступ к резервным копиям?

К системным копиям конфигураций системы виртуализации и БД управляющих серверов имеют доступ администраторы ActiveCloud.

К клиентским резервным копиям доступ имеют – клиенты и наши администраторы в рамках соответствующего договора о технической поддержке.

Как выстроена изоляция арендаторов при множественной аренде?

Изоляция арендаторов реализована на базе функционала RedHat KVM/CloudStack и VMware vSphere/vCloud Director.

Как защищаются виртуальные среды?

Каждый пул виртуальных машин закрыт от внешнего мира виртуальным сетевым экраном по принципу «запрещено все, что не разрешено в явном виде».

Для обеспечения безопасной передачи данных используется VLAN-тегирование трафика виртуальных машин. Это позволяет изолировать подсети и предотвратить широкоэвентральные штормы и петли.

Кто выдает права администратора арендатора?

Права администратора арендатора выдаются автоматически при создании учетной записи клиента.

Кто следит за правами администратора арендатора?

Сами арендаторы.

Каковы политики контроля?

Политики контроля действий администраторов арендатора определяются внутренними регламентами арендатора.

Для выполнения новых требований закона 152-ФЗ «О персональных данных» (о записи, систематизации, накоплении, хранении, уточнении / обновлении, изменении, извлечении персональных данных граждан Российской Федерации с использованием баз данных, находящихся на территории Российской Федерации) в облаке ActiveCloud мы готовы предложить индивидуальные решения, в зависимости от предъявляемых требований и решаемых задач. Включая выделенный сегмент облака ActiveCloud или частное облако на территории заказчика. Обратитесь к нашим представителям для получения более подробной информации.

Вместе легко под облаками!

ActivePlatform – средство автоматизации предоставления услуг для облачных провайдеров

Решение позволяет объединить поставщиков и потребителей сервисов в единую экосистему, предоставив удобный инструмент управления, биллинга, активации услуг и отчетности.

Ваше бизнес-вдохновение

Продукт разработан для:

- сервис-провайдеров – мобильных операторов, ЦОДов, интеграторов – для того, чтобы они могли предоставлять дополнительные облачные услуги своим клиентам;
- операторов государственных услуг для реализации проектов «государственного облака».

Предоставление IT как услуги с максимальной эффективностью предполагает создание комплексной системы, позволяющей вашим клиентам согласно их собственным потребностям быстро находить, приобретать и управлять облачными сервисами.

С ActivePlatform частные компании и государственные учреждения становятся настоящими брокерами облачных сервисов, которые полностью интегрированы и работают с различными внешними поставщиками облачных услуг.

Возможности ActivePlatform от Softline

Мы предлагаем полную организацию коммерческих и государственных облачных провайдеров «под ключ», включая:

- разработку концепции и бизнес-плана ЦОДа и оператора облачных услуг;
- проектирование и строительство ЦОДа;
- внедрение технологической платформы на базе ActivePlatform для автоматизации заказа услуг, биллинга, прогнозирования, управления пользователями и сервисами, интеграции с вендорами ПО (например, Microsoft, VMware, Citrix и др.);
- поставку аппаратного и программного обеспечения;
- организацию работ внутренних служб, включая контакт-центр, техническую поддержку, управление проектами, в соответствии с международными стандартами ISO 9001, ISO 20000 (ITIL);
- разработку и внедрение прикладных отраслевых сервисов по облачной модели для госсектора, сфер медицины, образования, ЖКХ;
- миграцию локальных приложений и данных предприятий в облако, создание резервного и катастрофоустойчивого ЦОДа (ActiveCloud);
- обеспечение информационной безопасности (ISO 27000) и т. д.



Свяжитесь с нами сегодня. На любые ваши вопросы будут рады ответить наши специалисты.

@ Oleg.Tyagunov@softlinegroup.com, Олег Тягунов

@ Andrey.Rogovoy@softlinegroup.com, Андрей Роговой

Атмосфера бизнеса: Google Apps for Work

Несколько лет назад переход к электронной торговле, документообороту, CRM- и ERP-системам, системам управления проектами только набирал обороты и был растущим трендом. В 2015 году это уже объективная потребность большинства компаний всех секторов экономики. А как вам дышится в вашей IT-атмосфере?

Преимущества оптимизации бизнес-процессов с помощью корпоративного ПО

Есть масса отговорок, которые оправдывают отказ от использования удобного корпоративного ПО: маленькая фирма, молодая компания, нормальная внутренняя коммуникация, мало клиентов и т.д. На самом деле, все они несостоятельны — использование программного обеспечения такого рода оправдано даже в том случае, если вы индивидуальный предприниматель, директор, менеджер, программист и бухгалтер в одном лице.

1

Внедрение программных приложений для корпоративного пользования на раннем этапе гарантирует порядок в делах. Рано или поздно компания расширится, поток клиентов увеличится, и наступит момент, когда появятся потерянные клиенты, лиды, заявки.

2

Использование подобного софта обеспечивает сохранность данных и защищает работодателя от потерь, вызванных уходом сотрудников.

3

Корпоративная информационная система позволяет эффективно накапливать опыт, формировать базу знаний, которая сослужит добрую службу, например, при обучении новичков или горизонтальном переводе сотрудников.

4

Гарантируется система постановки задач и напоминаний — вы будете компанией с имиджем надежного и пунктуального партнера.

Подойти к внедрению корпоративного программного обеспечения можно по-разному: от установки простых программных организаторов до разворачивания сложных дорогостоящих проектов внедрения CRM и ERP. Однако, если вы небольшая компания, которая развивается на рынке и стремится к наращиванию объемов клиентской базы и прибыли, стоит начать с доступных надежных решений, обеспечивающих оптимизацию бизнес-процессов. Таких, как например, Google Apps.

Электронная почта: лучший опыт Gmail

Каждый бизнес генерирует лиды — большой пул потенциальных клиентов, для которых предлагаемые товары или услуги могут представлять интерес.

Лид может иметь ряд параметров: пол, возраст, увлечения, любимые цвета и т.д. Как правило, эти параметры строго зависят от сферы деятельности компании и не подлежат унификации. Но есть один параметр, который интересен бизнесу больше всего, — контакты пользователя: телефон, адрес, электронная почта.

Если вы когда-то работали со сбором данных с сайта или оффлайн, то замечали, что адрес и телефон нередко предоставляется ложный, а вот e-mail — актуальный. Чисто психологически люди относят телефон и адрес проживания к более приватной зоне, чем электронная почта, на которую, к тому же, можно получать известия от компаний, например, об акциях и скидках (актуально и для B2B, и для B2C).

Помимо генерации лидов и сбора контактных данных существующих клиентов, бизнес непрестанно ведет деловую переписку с партнерами, поставщиками, органами власти, фискальными органами и т.д. Именно поэтому едва ли не первый запрос к корпоративному программному обеспечению: надежная, удобная и функциональная почта.

Google, очевидно, знает толк в организации корпоративных коммуникаций — именно поэтому бизнес-пользователи получают от Google Apps не только надежную почту, собравшую в себе лучшие практики Gmail, но и дополнительные преимущества.

Одно из них — почта на собственном домене. Если у вас есть сайт thebestme.ru, то адреса вашей почты будут выглядеть не как ivanov89561@gmail.com, а как ivanov@thebestme.ru. Такая почта выглядит более солидно, внушает доверие к отправителю и ассоциирует его с компанией, а значит,

Корпоративная почта Google Apps включает в себя защиту от спама — вы не будете тратить время на поиск нужных писем и удаление многочисленных спам-рассылок. Встроенные календари и гибкий производительный поиск позволят не забыть ни об одном деле и легко найти нужную переписку в несколько кликов. Корпоративным клиентам гарантируется бесперебойная работа почты в течение 99,9% времени и предоставляется 30 Гб для хранения данных.

Анкеты

Еще один тип документов, которые можно создавать в Google Apps, — анкеты и веб-формы. Они создаются крайне просто и предусматривают проверку правильности данного респондентом ответа. По итогам исследования формируется аналитика, с которой можно работать в таблицах. Решение полезно практически для любого бизнеса: оно позволяет легко проанкетировать пользователей, выявить предпочтения клиентов или собрать обратную связь по итогам активности.

письмо будет с большей вероятностью прочитано.

С электронной почты Google Apps вы сможете управлять контактами и группами рассылки, вести деловую переписку и производить рассылки с информационными и маркетинговыми сообщениями для ваших клиентов.

Документы, облачное хранилище и обмен данными. Все под рукой!

Многие знакомы с сервисом Google Docs, который позволяет создавать текстовые документы, таблицы и презентации онлайн и оффлайн, и с сервисом Google Диск, который сохраняет документы, фотографии и другие файлы в облаке. Разумеется, бизнесу необходимо использовать все преимущества этих решений.

Создание текстовых документов, таблиц и презентаций. В документах Google Apps вы увидите все, к чему привыкли: форматирование, стили, формулы, шрифты, спецсимволы.

В Google Apps можно рассчитать бизнес-план, внести его в таблицу, описать текстом и тут же подготовить презентацию. При этом все документы будут автоматически сохраняться в ходе работы над ними — это минимизирует риск потери данных в случае внезапного технического сбоя.

Доступ к чтению и редактированию файлов с любого устройства.

Вы можете продолжать работу над важным документом или просматривать его в пробке, путешествии, командировке. Вам не нужно будет выгружать файлы, чтобы внести правки или прокомментировать их.

Совместное редактирование.

Работайте над файлами одновременно с коллегами, не требуя закрыть файл. Совместное редактирование экономит время, которое обычно тратится на пересылку и многократное редактирование документов.

Доступ по ссылке. Вы можете ограничить права доступа к доку-

менту и переслать ссылку коллегам и всем заинтересованным лицам.

Открывайте документы внешним пользователям. Вы можете работать с документами в офлайн-режиме, иметь доступ к дополнениям для Google Документов, созданным другими разработчиками.

Если базового функционала вам показалось мало, и для постоянной работы нужны новые функции, можно создавать скрипты (тут отчасти уместна аналогия с макросами) и прописывать необходимые алгоритмы. Для работы со скриптами нужно владение JavaScript.

Нужно больше возможностей?

Рекомендуем обратить внимание на расширенную версию приложения — Google Apps Unlimited, поставляемую за небольшую дополнительную плату. В этой версии доступны дополнительные инструменты аудита, отчетности и администрирования Диска, неограниченное дисковое пространство для хранения данных, а также Google Сейф для всех сотрудников организации. Расширенная версия дает ощутимые преимущества и пользователям, и администраторам системы.

Пользователи получают неограниченное пространство для хранения файлов на Google Диске, сообщений в Gmail и фотографий в Google+ (если в организации работает менее 5 сотрудников, каждому пользователю предоставляется хранилище размером 1 ТБ). Администраторы могут использовать Google Сейф для работы с перепиской сотрудников (архивация, хранение, экспорт, поиск), поиска по всем файлам Диска, доступа к API и расширенным функциям аудита. Группы пользователей, созданные администратором, в расширенной версии Google Apps Unlimited получают возможность синхронизации файлов с компьютером.

Для тех, кому не хватает дискового пространства Google предусматривает возможность расширения пространства в Google Drive. По умолчанию у каждого пользователя Google Apps for Work есть пространство для хранения 30 ГБ загруженных файлов на Google Диске, почты Gmail и Google Фото. Пользователи могут самостоятельно или через администратора приобрести лицензии на дополнительное дисковое пространство.

Деловая практика активно использует достижения технического прогресса — общение посредством Интернета стало нормой и давно не вызывает удивления. Если раньше личные встречи могли откладываться из-за долгой подготовки и согласований сторон, то сейчас гораздо проще выбрать время для делового общения, не отходя от рабочего места. Такая экономия времени и средств на организацию встречи привлекательна для всех участников переговоров.

Hangouts. Большое видится на расстоянии

Если вы смотрели фильм «Кадры» (Internship), то наверняка помните момент, когда двое друзей проходят собеседование с менеджерами Google, общаясь с ним удаленно с помощью микрофона и веб-камеры. Это Hangouts — специальное приложение, которое позволяет общаться посредством веб-камеры и микрофона отовсюду, где есть Интернет. В Hangouts можно проводить видеовстречи в HD-формате с 15 участниками прямо с телефона, планшета или ноутбука.

Это современный способ коммуникации, который дает бизнесу новые возможности.

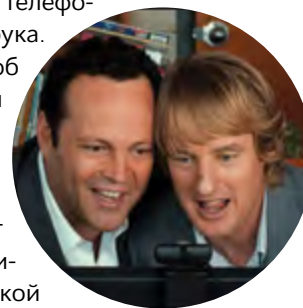
Можно проводить деловые встречи, не отходя от рабочего места. Дополнительное преимущество такой организации коммуникаций — наличие всех необходимых документов на рабочем столе компьютера. Вы точно не забудете взять необходимые материалы.

Демонстрируйте презентацию коллегам и партнерам и даже показывать свой экран — теперь межрегиональные совещания максимально удобны, не нужно лично выезжать в филиал на другой конец города или даже страны, достаточно запланировать совещание и выслать приглашения, на корпоративную почту, которые попадут в календарь и оповестят всех участников перед началом работы.

Показывайте ваши продукты клиентам и проводите информирующие или обучающие вебинары, не расширяя штат региональных менеджеров. Ваши клиенты будут благодарны за такой подход к встрече, ведь им не нужно будет готовиться, достаточно подключиться к беседе.

Вы также можете организовать «прямой эфир» и транслировать обучающий или информационный семинар или конференцию для любого количества пользователей на вашем YouTube-канале или сайте.

Обращаем внимание, что в Google Apps Unlimited пространство для хранения не ограничено, поэтому для аккаунтов расширенной версии покупка дополнительных лицензий на дисковое пространство не требуется.



Помнить все!

В Google Apps предусмотрен встроенный календарь с возможностью постановки в нем задач. На почту будут приходить напоминания о необходимости выполнения задачи и совершения звонка. Также в календаре отображаются назначенные в Hangouts встречи.

Групповой календарь с отличной графической реализацией позволяет осуществлять планирование командной работы. Одного взгляда на календарь достаточно, чтобы выделить зоны ответственности и уточнить веху, на которой находится проект. Если необходимо, к календарю можно привязывать описание движения корпоративного транспорта, обеда, бронирования переговорной комнаты, распределение ночных дежурств и многое другое.

Сайты, сейф и другие интересные

Создание корпоративного сайта — непростая задача, которая требует тщательного подхода к выбору исполнителя. Сайт может использоваться как ресурс для клиентов компании и как внутренний портал для обмена информацией, накопления базы знаний, общения и поддержания корпоративной культуры.

В Google Apps предусмотрена возможность создания сайтов проектов — в интуитивно понятном редакторе создать сайт так же просто, как текстовый документ, не нужны особые навыки программирования, не требуется привлечение веб-дизайнера. На страничке проекта можно сообщать о вехах реализации, задачах, событиях.

В течение жизненного цикла компании формируется значительный объем ценной информации: данные клиентов, корпоративная переписка по почте и в чатах, документы. Разумеется, каждая компания заботится о том, чтобы ее корпоративные данные находились в безопасности. И есть группы данных, которые должны быть гарантированно защищены от удаления, на-

Еще одно преимущество Google Apps — API-интеграции с другими сервисами. Если возникнет необходимость расширить пул используемого программного обеспечения, можно обратиться к Google Marketplace и получить необходимые приложения и дополнения.

пример, рабочая переписка с важными клиентами. Для защиты ряда данных от нежелательных потерь в Google Apps дополнительно предоставляется услуга «Сейф» для архивирования почты и чата аккаунтов. Если сотрудник уходит из компании, администратор блокирует его аккаунт и все данные переписки, чата и даже поисковых запросов сохраняются в «сейфе» согласно ранее предустановленным администратором домена правилам. В консоли администратора можно указать, как долго следует хранить письма с группировкой по дате, подразделению и еще ряду признаков.

Консоль администратора — настоящий пульт управления всей инфраструктурой Google Apps. С ее помощью администратор может управлять сервисами, осуществлять настройки, устанавливать политику безопасности (например, двухэтапную аутентификацию). В случае потери мобильного устройства администратор блокирует доступ к данным или даже обнуляет устройство, что однозначно гарантирует непопадание данных в чужие руки. Вообще, любые подозрительные действия можно отслеживать с помощью функций удаленного контроля и специальных инструментов аудита.

Внедрение решения Google Apps перспективно для многих компаний — это отличный старт для оптимизации всех процессов в компании. А какой будет IT-атмосфера вашего бизнеса — зависит только от вас.



К сожалению, приложения Google Apps недоступны на территории Крыма. Это временная трудность, обусловленная внешней ситуацией. Поэтому предпринимателям из Крыма придется воспользоваться другими решениями для оптимизации бизнес-процессов. Впрочем, как только компания Google вновь откроет доступ к Google Apps, можно будет легко мигрировать существующие данные и воспользоваться всеми преимуществами предложения.

До Google Apps. Агентству приходит запрос от клиента на создание промо-акции для пиццерии. Аккаунт-менеджер записывает контакты на листок, пишет письмо с просьбой заполнить бриф, назначает встречу. Через три дня клиент присылает бриф в нечитаемом формате, файл пытаются открыть в разных редакторах. Аккаунт вспоминает о встрече незадолго до нее, мчит в офис клиента. Клиент просит подождать — день потерян. Согласно брифу рассчитывается стоимость проекта. В офисе клиента презентация открывается с ошибками чтения картинок из-за конфликта открытого ПО и лицензионного офисного приложения. После обсуждения возникает длинная переписка с правками в брифе, документ меняется до неузнаваемо-

сти, теряются замечания, написанные в чате и рассказанные по телефону. Проект начинает затягиваться..

С Google Apps. Получив запрос от клиента, аккаунт-менеджер предоставляет ему доступ к форме заполнения брифа, открывает проект, заносит контакт в почту. Клиент заполняет бриф, обсуждает его с аккаунтом в Hangouts, вносятся совместные правки. После создания макетов дизайнер демонстрирует презентацию опять же с помощью Hangouts — никаких проблем в совместимости приложений. Вся переписка сохраняется в архиве, задачи распределены исходя из срочности каждого заказа, никаких накладок. Работа ладится, обсуждение проходит быстро, клиент доволен!

А ТЕПЕРЬ ПРЕДСТАВЬТЕ...

...начинающее рекламное агентство, в штате 7 человек



SIROCCO
интернет-холдинг

ОТРАСЛЕВЫЕ И НИШЕВЫЕ
ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТЫ

НАШИ ПРОЕКТЫ



www.sirocco.ru info@sirocco.ru
+7 (495) 565-33-65, 8 (800) 77-55-284

Дело в шляпе!

Параметр

Apps for Work

Бесплатная версия

Максимальное количество пользователей

Безлимитно

10

Объем хранилища на пользователя

30 Гб

15 Гб

Техподдержка в режиме 24/7



SLA с гарантией 99,9%



Блокировка рекламы в Gmail



Удаленное администрирование доступа с мобильных устройств



Глобальная книга контактов



Расширенные функции администрирования Google Drive



Расширенные функции аудита и отчетов в Google Drive



Контролируемые пользователем списки рассылок



Приоритетная техподдержка по электронной почте



Ваш www-адрес в Google Sites (www.yourcompany.com)



Адреса в нескольких (вторичных) доменах (you@company2.com)



Поиск почты и документов, отсроченная отправка сообщений Vault



Перенос групп пользователей из Lotus NotesX



Синхронизация пользовательских данных с вашего LDAP-сервера



Использование Exchange Calendar с Google Apps



Возможность использования Microsoft Outlook



Платная Google Apps
for Work:

плюсов не
счесть

GOOGLE APPS FOR BUSINESS для интернет-компании BIGLION

Компания Softline внедрила облачные сервисы Google Apps в интернет-компании Biglion. Основным результатом внедрения стало увеличение эффективности бизнес-процессов на 40%.

СИТУАЦИЯ

В сентябре 2011 года, когда Biglion уже стала одной из ведущих компаний на российском рынке с большим штатом сотрудников и развитой филиальной сетью, было принято решение о переходе на business-версию облачных приложений Google.

РЕЗУЛЬТАТ

Сервис значительно расширил возможности взаимодействия отделов и упростил способы обмена информацией. В документах и электронных таблицах Google Apps содержится информация, к которой имеет доступ каждый из сотрудников. Отпала необходимость отправлять по почте десятки копий файлов, что значительно экономит трафик. Также стоит отметить высокий уровень безопасности сервиса Google Apps — за все время пользования сервисов не было ни одного инцидента утечки или кражи информации. Многие сотрудники компании используют двухфакторную аутентификацию, что обеспечивает максимальную безопасность их аккаунтов при работе удаленно и с мобильных устройств.

Неважно, где находится сотрудник — дома, в командировке или в офисе, он всегда может решить тот или иной рабочий вопрос с любого устройства, имеющего доступ в интернет: планшета, ноутбука, стационарного

Одним из решающих моментов при принятии решения о переходе к Google-сервисам стал тот факт, что другие облачные продукты или поддержка собственной почтовой инфраструктуры обошлись бы компании существенно дороже.

компьютера или телефона. Очень простой и привычный интерфейс сервиса понятен каждому. Организация совместных встреч и планирование собственного рабочего дня раньше были настоящей головной болью компании. Теперь это в прошлом, так как все эти вопросы эффективно решаются с помощью «Календаря». Также сотрудники компании могут оперативно назначать даты совместных мероприятий. Благодаря Google Apps не возникает проблем с доступностью корпоративной почтой.

Особую пользу получила служба поддержки клиентов. С облачными сервисами Google гораздо проще администрировать инфраструктуру. Несомненную выгоду от использования сервисов Google Apps получило руководство компании, которое, даже находясь вне офиса, всегда остается в курсе происходящего и имеет возможность контролировать текущие рабочие процессы.

О компании

Компания Biglion была основана в 2010 году, и в настоящее время является сильным брендом, которому доверяет 21 млн пользователей из 70 городов России, Украины, Беларуси и Казахстана. Сейчас Biglion — это крупный интернет-магазин с большим выбором модной одежды, обуви, детских товаров, электроники и техники, товаров для дома, косметики и парфюмерии всегда со скидками от 30% до 80% от розничной или интернет-цены, а также огромным выбором услуг салонов красоты, фитнес-клубов, кафе и ресторанов, развлекательных центров, образовательных, медицинских и других учреждений со скидками от 50% до 90%!



«Все рабочие задачи, возникающие в течение дня, удобно решать с этими сервисами, а задач много, и все — разнообразные. Кроме того, не так давно мы открыли для себя возможность проводить миниопросы среди сотрудников компании при помощи специальных форм, которые упрощают процесс получения обратной связи».

Родион Подкопаев, специалист
отдела системного администрирования
компании Biglion.

БЫСТРЕЕ, ЧЕМ НА КРЫЛЬЯХ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ GOOGLE ДЛЯ УК «АБАМЕТ»



Благодаря внедрению облачных сервисов Google Apps for Work в компании «Абамет» удалось сократить процесс подготовки и согласования важных коммерческих документов в несколько раз.



«Это уже не первый проект в нашей практике, наглядно показывающий прямую экономическую выгоду от применения сервисов Google Apps для всех бизнес-процессов в компании. Эффект достигается в основном за счет оптимизации рабочего времени сотрудников, а также за счет низкой стоимости владения подпиской. Сегодня изменяется парадигма проектной и повседневной рутинной деятельности: «человек в системе» меняется на «система для человека». Это, несомненно, качественное изменение, способное в разы повышать личную эффективность персонала, и, как следствие, эффективность работы организации в целом».

Владимир Савченко, руководитель отдела решений Google компании Softline

Ситуация

Поводом для пристального внимания к облачным сервисам стали перебои в работе электронной почты, в частности — невозможность использовать ранее решение обеспечивать компанию бесперебойным доступом к почтовым службам в течении значимых промежутков времени.

Среди важнейших задач начальной стадии проекта были выделены обеспечение SLA на уровне 100%, наличие мобильных приложений для работы с почтой, кроссплатформенность. Всем этим критериям максимально соответствовали облачные сервисы Google Apps for Work. Окончательное решение о внедрении было принято руководством и собственниками компании.

Проект

Процесс внедрения проходил оперативно при технической поддержке компании Softline — ведущего партнера Google в России. Переход на

Google Apps занял всего лишь два выходных дня.

Для сотрудников стали очевидны существенные выгоды облачных сервисов: сокращение объемов вложенных файлов в переписке, оперативность подготовки документов различной сложности, единое хранилище данных и многое другое.

Результаты

Доступом с мобильных устройств к корпоративной почте и документам пользуются практически все сотрудники. Google Disk используется как ресурс для файлообмена, доступный всем сотрудникам компании, для хранения и обмена с различными уровнями доступа текстовыми или табличными документами, презентациями, видео-файлами. Сервис Google Vault позволяет собственникам и руководству организации контролировать безопасность корпоративной переписки, а также отслеживать другие важные коммер-



Такие важные для любой компании документы, как годовой бюджет или план продаж, стали готовиться в разы быстрее, ведь все участники процесса создания и согласования работают с одной копией документа. До внедрения Google Apps подобные документы создавались в табличной форме и пересылались от пользователя к пользователю по электронной почте, что влекло за собой путаницу в копиях документов, их версиях, а также при «стыковке» правок различных участников процесса. Теперь все происходит оперативнее. Каждый сотрудник имеет доступ к редактированию только той части документа, ответственность за которую он несет, правки вносятся в удобное для время, и руководители могут в online-режиме наблюдать стадию готовности».

Сергей Сысов,
заместитель генерального директо-
ра ООО УК «Абамет»

Google Apps for Work

Бизнес-приложения с полной интеграцией – залог процветания вашей компании.

Google Apps for Work (ранее Google Apps для бизнеса) — пакет облачных сервисов и приложений для совместной работы, предлагаемый компанией Google по подписке.

По данным Google пакет Google Apps используется более чем в 5 млн организаций по всему миру.



О компании

Компания «Абамет» занимается разработкой и реализацией проектов по созданию современных производств на предприятиях машиностроительного комплекса страны и поставкам высокопроизводительного металлообрабатывающего оборудования. В компании работает более 200 профессионалов в регионах России и в Беларуси.

ческие составляющие бизнеса в части информационной безопасности. Google Sites используется как основа для создания общей базы знаний в компании, Help Desk внутри компании также реализован на базе этого сервиса. Удобный сервис Google Calendar позволяет в режиме реального времени оценивать загруженность персонала. Также это приложение используется в «Абамет» как общая база контактов — как внешних, так и внутренних. Одним из эффектов от внедрения облачных сервисов Google Apps for Work можно назвать ускорение работы команд, а также повышение качества информационной инфраструктуры компании. Многие важные документы стали готовиться в разы быстрее, а значит, есть возможность оперативнее и качественнее предоставлять услуги клиентам.

11 лет с вами

СОВРЕМЕННАЯ ЭЛЕКТРОНИКА ЖУРНАЛ

Бесплатная подписка на журнал и новости!

Рубрики	
	Современные технологии
	Элементы и компоненты
	Приборы и системы
	Проектирование и моделирование
	Инженерные решения
	Рынок
	События
	Робототехника (новое)
	Компетентное мнение (новое)

Оформите бесплатную подписку на сайте: www.SOEL.ru

«Мостострой-11»: МОДЕРНИЗАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
ОАО «Мостострой-11»
Отрасль:
строительная

Структура:
8 филиалов, представи-
тельство на территории
Казахстана, 3 дочерних
общества

**Количество
пользователей:**
более 1000

Ситуация:
требовалось новое ре-
шение для организации
электронной почты и
совместной работы
Решение:
Google Apps for Work

СИТУАЦИЯ

Ранее сервис электронной почты и совместная работа сотрудников с данными были реализованы на базе собственного оборудования и инфраструктуры. Со временем такие проблемы, как сложность масштабирования, относительно низ-

кий уровень доступности сервисов, сложность администрирования и отсутствие единого общедоступного списка контактов, заставили руководство компании принять решение о выборе нового сервиса.

РЕШЕНИЕ

Рассмотрев различные решения для организации электронной почты и совместной работы с информацией, руководство компании и IT-специалисты сделали выбор в пользу Google Apps. В этот период большие силы и средства были выделены на объединение раз-

розненных информационных систем филиалов компании в общее информационное пространство с единым центром управления. Этой цели как нельзя лучше соответствует вся идеология Google. Компания сделала ставку на обширный функционал решения

Google Apps for Work, предлагающего помимо основных коммуникационных сервисов множество дополнительных, единую точку входа и администрирования и высокое качество предоставления сервиса.

Выбрав облачное решение, IT-специалисты «Мостострой-11» избежали традиционного проекта внедрения новой системы. Для перехода на единый формат электронной почты была составлена необходимая документация, был организован основной почтовый домен и дочерние, введены административные ограничения на использование сторонних элек-

тронных ящиков. В результате за короткий период большинство пользователей были переведены на почту Google.

В дальнейшем все сервисы Google Apps стали использоваться сотрудниками компании по мере необходимости.

IT-специалисты отметили большую по сравнению с прежними решениями простоту решения текущих проблем. Особенно удобным оказалось управление всеми сервисами через единую консоль администратора, что повысило качество и облегчило осуществление IT-поддержки.

Руководство и рядовые сотрудники используют приложения Google Apps на личных устройствах — мобильных телефонах и планшетах, — чтобы в поездках и в нерабочее время быть в курсе рабочих процессов.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Сотрудники активно используют возможности почтовой службы Google: переадресацию, группы рассылки, справочник контактов. Сотрудники также работают с почтовым сервисом с мобильных устройств.

Google Hangouts исполняет роль корпоративного мессенджера для общения, в том числе между филиалами, а также используется как платформа для проведения видеоконференций.

Google Диск применяется для передачи больших файлов — комплектов проектной документации, чертежей — как внутри компании, так и

для внешних контрагентов, что особенно востребовано инженерными службами. Наряду с почтой Google Диск стал надежным хранителем рабочей документации.

Документы и таблицы Google в основном используются для доступа к актуальным версиям рабочих документов на мобильных устройствах, а также просмотра на мобильных устройствах файлов вложений. Служба YouTube используется для публикации корпоративных видеоматериалов, с возможностью назначать права доступа на видео в пределах компании.

О компании

ОАО «Мостострой-11» — одна из крупнейших в России диверсифицированных компаний строительной отрасли. Главные направления деятельности — строительство и реконструкция автодорожных, железнодорожных мостов, путепроводов, других объектов транспортной инфраструктуры, строительство объектов промышленно-гражданского и социально-культурного назначения, строительство и реконструкция автомобильных дорог, выполнение проектных работ. Коллектив ОАО «Мостострой-11» насчитывает более 4000 человек, которые работают в подразделениях в Тюмени, Сургуте, Тобольске, Новом Уренгое, Нижневартовске, Павлодаре (Республика Казахстан).



«После перехода на Google Apps качество коммуникационной инфраструктуры на порядок повысилось. Единая точка входа для большинства сервисов вместо отдельных программ, возможность гибкого масштабирования всей системы коммуникаций, участие в рабочем процессе, не ограниченное присутствием на рабочем месте, — все это дает возможность использовать время более эффективно, чем ранее, и повышает информационную культуру пользователей».

Олег Малетинский,
Заместитель начальника
отдела IT ОАО «Мостострой-11»

ОБЛАЧНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ СРЕДА GOOGLE APPS для химико-металлургического холдинга

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
MIDURAL GROUP
**Количество со-
трудников:**
3000 человек

Специализация:
выпуск лигатур и ферро-
сплавов для специаль-
ной металлургии, про-
изводство химической
продукции на основе
хромовых солей

Ситуация:
требовалась единая
система корпоративной
почты и инструментов
совместной работы, по-
чтовые сервисы не были
объединены в одно
адресное пространство

Решение:
сервисы Google Apps
Результаты:
ускорение большого
числа внутренних биз-
нес-процессов

О компании

MIDURAL GROUP - верти-
кально-интегрированный
химико-металлургический
холдинг.

СИТУАЦИЯ

В октябре 2013 года руководством компании была поставлена задача по внедрению в сжатые сроки еди-

ной системы корпоративной почты и инструментов совместной работы с документами.

РЕШЕНИЕ

Выбор пал на решение компании Google так как именно оно удовлетворяло всем поставленным задачам и максимально соответствовало параметрам цена-качество.

Проект проходил в три стадии – тестирование, опытно-промышленная эксплуатация, ввод в промыш-

ленную эксплуатацию. Переход на новую систему для большинства сотрудников прошел быстро и без проблем, некоторым сотрудникам потребовалось время для адаптации при переходе с предыдущих систем на новую.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря внедрению облачных сервисов ускорился обмен документами, повысилась оперативность принятия решений. Появилась возможность совместного редактирования документов участниками процесса из разных предприятий холдинга, так же в компании отмечают значительную экономию времени за счет использования Hangouts и возможности работы с документами и почтой в любое время, включая командировки и переезды между предприятиями.

Для IT-департамента переход на Google Apps упростил процедуры сопровождения почтовой системы: были выведены из эксплуатации локальные почтовые сервисы предприятий, что позволило перераспре-

делить ресурсы IT на другие задачи. Топ-менеджеры компании получили возможность доступа с мобильных телефонов к корпоративной почте, Hangouts, и рабочим документам и файлам через приложение Google Disk. Использование сервисов Google окончательно решило проблему отсутствия единой адресной книги, исчезла необходимость постоянной отправки отредактированных документов, сложность в отслеживании изменений документов. Все подразделения MIDURAL GROUP в равной мере используют Google Apps в своей каждодневной работе, что позволяет значительно экономить рабочее время и грамотно решать поставленные бизнес-задачи.

Ресурсы агентства BDBD — ТЕПЕРЬ В ОБЛАКЕ GOOGLE!

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

BroaDBanD Group

Специализация:
интернет-маркетинг

**Количество
пользователей:**
160




«Возможности интеграции сервисов Google Apps с IT-инфраструктурой компании безграничны. Польза от внедрения возрастает, когда приходит понимание того, что новые инструменты работы и данные доступны пользователям в режиме 24x7 и имеют высочайший уровень защиты и отказоустойчивости, что гарантировано стандартными условиями договора».

Владимир Савченко, руководитель отдела решений Google компании Softline

СИТУАЦИЯ

В марте 2013 года руководство BDBD приняло решение перенести часть IT-инфраструктуры на облачные сервисы. Это было обусловлено высокой стоимостью обслуживания собственных почтовых серверов, поддержки и обновлений программного обеспечения, а также недостаточным и не гарантируемым уровнем SLA (Service Level Agreement).

Для выполнения поставленных задач рассматривалось несколько распространенных корпоративных облачных продуктов. В итоге был выбран Google Apps for Business. Сопровождение процесса перехода и техническую поддержку проекта осуществила компания Softline.

РЕШЕНИЕ

«Решение о переходе на облачные сервисы Google Apps мы принимали исходя из легкости взаимодействия с компаниями-партнерами, многие из которых на тот момент уже использовали этот продукт, — комментирует выбор cloud-решения Алексей Амурцев, директор IT-департамента BDBD. — Также в пользу Google сработали дополнительные возможности по интеграции приложений (календарь, почта) в корпоративную CRM-систему».

Сотрудники активно используют Gmail, календарь и Google Drive. Последний особенно удобен для создания документов, хранения и совместной работы с ними.

Электронная почта подключена к корпоративной CRM, благодаря чему вся переписка теперь прикрепляется непосредственно к карточкам клиентов. Эта опция сделала взаимодействие с клиентами, как потенциальными, так и текущими, более эффективным, поскольку через CRM отделу продаж предоставляется доступ к «Календарю Google» и другим сервисам Google Apps.

Электронная почта подключена к корпоративной CRM, благодаря чему вся переписка теперь прикрепляется непосредственно к карточкам клиентов. Эта опция сделала взаимодействие с клиентами, как потенциальными, так и текущими, более эффективным, поскольку через CRM отделу продаж предоставляется доступ к «Календарю Google» и другим сервисам Google Apps.

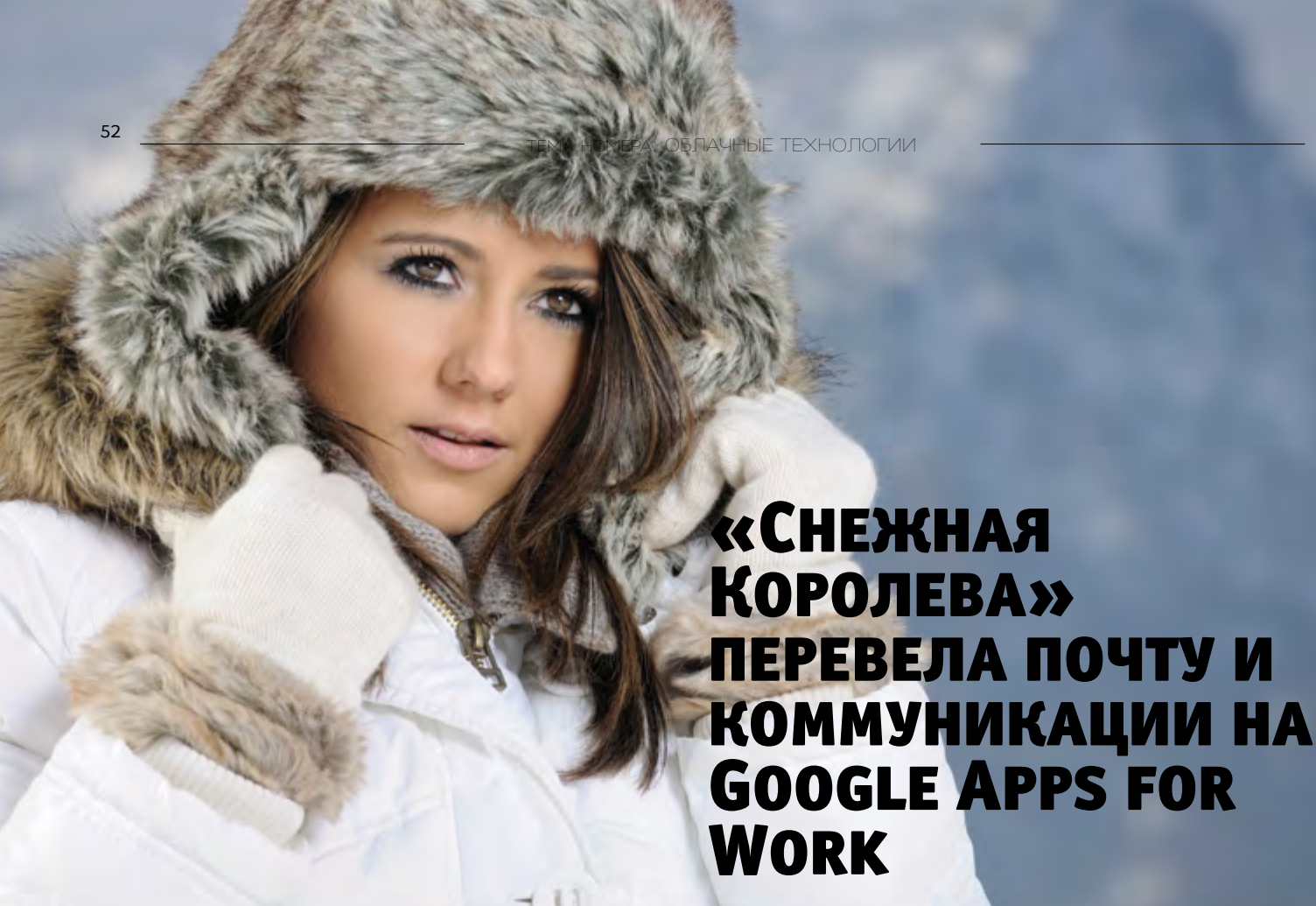
РЕЗУЛЬТАТЫ

Благодаря приложениям Google Apps существенно повысилась мобильность сотрудников компании, которые теперь могут пользоваться почтой и работать со всеми необходимыми документами, находясь вне корпоративной сети и не подключаясь к VPN. Почтовый клиент Google, а также все рабочие файлы и документы доступны на мобильных устройствах на Android, iOS, Microsoft.

Еще один положительный момент проекта — решение проблемы передачи больших файлов. До перехода на облачные сервисы Google в компании действовало ограничение на объем пересылаемых писем —

не более 10 Мб. К тому же при отправке клиентам больших файлов быстро заполнялся почтовый ящик, объем которого также был ограничен. В настоящее время сотрудники BDBD выкладывают документы на Google Диск, а в письме отправляют только ссылку на них.

Сервисы Google Apps позволили обеспечить гарантированную непрерывность бизнеса при работе с почтой и документами. Кроме того, решение помогло равномерно распределять затраты при увеличении количества пользователей или офисов без необходимости капитальных вложений в IT-инфраструктуру.



«СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА» ПЕРЕВЕЛА ПОЧТУ И КОММУНИКАЦИИ НА GOOGLE APPS FOR WORK

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:
«Снежная королева»
Отрасль:
ритейл

Количество магазинов:
более 120
Количество сотрудников:
более 4 тыс. чел.

Ситуация:
требовалась новая система корпоративной почты
Решение:
сервисы Google Apps

Результаты:
новое удобное почтовое решение с набором функциональных инструментов, ускорение внутренних бизнес-процессов



«Google Apps — это совершенно другое IT-окружение. Если взять для примера стандартный цикл редактирования документа в три дня и три таких цикла на сложный документ с промежуточной сдачей, то сейчас подготовка подобного документа сократилась примерно в два раза».

Игорь Ляпин, заместитель директора департамента информационных технологий сети магазинов «Снежная Королева»

СИТУАЦИЯ

Общая численность штата компании — около четырех тысяч человек, из которых 330 сотрудников работает в центральном офисе в Москве, 130 человек — в складском комплексе в городе Подольске Московской области, остальные являются сотрудниками розничной сети магазинов в разных городах страны. Электронная почта — важнейший инструмент коммуникаций между сотрудниками. До миграции на Google Apps почтовая система была построена на основе открытых решений на платформе Linux. Необходимость замены почтовой системы назрела в связи с окончанием срока

полезной эксплуатации оборудования, на котором она работала, а также в связи с нехваткой объема почтовых ящиков и отсутствия возможности мобильной работы. Чтобы выбрать замену прежней системе, IT-специалисты «Снежной Королевы» провели исследование рынка. Рассматривались различные почтовые и коммуникационные решения, в первую очередь облачные. Наиболее подходящим для компании было признано решение Google Apps for Business, полностью отвечающее требованиям с точки зрения функционала сервисов и отказоустойчивости.

РЕШЕНИЕ

Внедрение Google Apps for Work прошло в точном соответствии с первоначальным планом. Первым этапом стала предпроектная подготовка и реализация пилотного проекта для тестовой группы пользователей. Затем на новую почтовую систему был переведен топ-менеджмент, а далее остальные сотрудники. Продукт был успешно внедрен в существующее рабочее окружение пользователей и не потребовал изменений в их работе.

Первый этап был завершен за один месяц силами всего одного сотрудника, а полностью система была развернута за 7 месяцев. Однако, благодаря обширному функционалу решения, со временем появляются новые сценарии его использова-

ния, поэтому работы по внедрению при необходимости продолжают. Облачное решение снимает с IT-службы вопросы поддержки сервиса. При этом Google Apps for Business исправно работает, его доступность обеспечивается вендором. В то же время решение повысило качество работы IT-службы — ускорилась обратная связь по разным задачам, предоставляемых сервисов. На основе опросов Google Apps была разработана форма обратной связи по результатам решения заявок, что позволило сервис-менеджеру службы поддержки в одном месте онлайн получать замеры удовлетворенности пользователей в разрезе смен поддержки.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Большинство сотрудников работает, в первую очередь, с корпоративной почтой. Важнейшими улучшениями в этой области стали большой размер почтовых ящиков и возможность мобильной работы. Эти улучшения получили высокую оценку топ-менеджмента и рядовых сотрудников. Однако, кроме почты, Google Apps предлагает множество возможностей, которые оказались востребованными компанией.

Доступные всем участникам календари и списки задач позволяют более прозрачно и четко координировать работу. А доступ к средствам планирования онлайн в мобильном режиме, позволяет планировать рабочий день буквально в пути, чем многие руководители широко пользуются.

У географически распределенных подразделений при появлении такого инструмента, как Hangouts (сервис видео и конференцсвязи), появился новый формат коммуникации. Сотрудники нередко используют Hangouts с мобильных устройств, обычно для проведении оперативных совещаний в случае,

когда необходимо быстро получить консультацию или комментарий у специалиста или исполнителя.

Департамент розничных продаж эффективно использует видеоконференции. Данный сервис постепенно стали задействовать в работе руководители небольших подразделений для работы распределенных рабочих групп, проведения совещаний, презентаций.

Использование общих документов оказалось очень удобным для формирования малых рабочих групп под конкретные задачи, что помогает существенно экономить время на координацию работы участников команды.



О заказчике

«Снежная Королева» — крупнейшая российская сеть мультибрендовых Department Stores. Открытие первого магазина компании состоялось в Москве в 1998 году. Создание собственных торговых марок, сотрудничество с ведущими мировыми производителями, динамичное развитие формата розничной торговли в соответствии с международными тенденциями, проведение масштабных рекламных кампаний — ключевые направления деятельности компании.

20

ПОПУЛЯРНЫХ SaaS СЕРВИСОВ РОССИИ

Анализ качества онлайн-поддержки клиентов



Динамика роста SaaS-рынка в России к 2017-му году составит 9% при общем росте рынка облачных технологий на 24,7%.

Исследование Orange

Программное обеспечение как услуга (SaaS) — относительно молодое направление даже в рамках IT-рынка. При этом динамика развития SaaS-услуг в России, по мнению экспертов, превышает средние темпы развития рынка информационных технологий.

Эта выгодная бизнес-модель позволяет оптимизировать издержки обеим сторонам. Действительно, получая доступ к ПО через Интернет, заказчик экономит на закупках физической инфраструктуры, а также тратит на аренду программы значительно меньше средств, чем на схему классического лицензирования. Разработчику такая модель позволяет эффективно бороться с нелегальным использованием ПО, а также уменьшить затраты на развертывание и внедрение систем технической поддержки продукта.

Так, по прогнозам исследовательского агентства Orange, динамика роста SaaS-рынка в России к 2017-му году составит 9% при общем росте рынка облачных технологий на 24,7%, что будет происходить на фоне постепенной стагнации российской IT-индустрии в целом. А для растущего бизнеса одним из самых важных стратегических вопросов становится клиентский сервис. Динамично развивающиеся SaaS-сервисы, без сомнения, используют самые передовые технологии для поддержки своих пользователей. Мы решили проанализировать качество онлайн-поддержки клиентов в этой самой перспективной части IT-сектора.

Самые популярные

Для этого на основе различных рейтингов (CNews Analytics: крупнейшие поставщики SaaS в России 2014; Parallels: исследование рынка облачных услуг, рейтинги стартапов и т.д.) и ключевых данных о количестве зарегистрированных пользователей, выручке от оказания услуг и темпов роста проектов мы выделили 20 популярных SaaS-сервисов в России.

В их число вошли: amoCRM, CallbackHunter, DaOffice, InSales, Jimdo, JivoSite, LiveTex, LPgenerator, MANGO OFFICE, SeoPult, UMI, Webinar.ru, YouScan, «Битрикс24», «Контур-Экстерн», «Мегаплан», «Мое дело», «МойСклад», «Телфин», «Эльба».

В рамках данного анализа мы провели эксперименты над каналами, которые находятся в открытом доступе, упомянуты на сайтах компаний и предназначены как для действующих, так и для потенциальных клиентов. Тщательной проверке и экспериментам подверглись самые популярные каналы: e-mail, онлайн-чат, FAQ и База знаний, форум, социальные сети, клиентское сообщество. В заключении мы вывели основные «сильные стороны» клиентского сервиса данных SaaS-проектов, а также отметили несколько позиций, которые стоит доработать.



Использование инструментов на сайтах сервисов

Название сервиса	Телефон	Email	FAQ и База знаний	Форма обратной связи	Вконтакте	Facebook	Чат	Обратный звонок	Сообщество	Открытый форум	Skype
amoCRM	+	+	+	+	+	+					
CallbackHunter	+	+		+	+	+		+			
DaOffice	+			+	+	+					
InSales	+	+	+	+	+	+	+		+		
Jimdo		+	+	+	+	+			+		
JivoSite	+	+	+	+	+	+	+		+		
LiveTex	+	+	+	+	+	+	+	+			
LPgenerator	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+
MANGO OFFICE	+	+	+	+	+	+	+	+			
SeoPult		+	+	+	+	+				+	
UMI	+	+	+	+	+	+					
Webinar.ru	+		+	+	+	+	+	+			
YouScan	+	+	+	+	+	+					+
Битрикс24			+	+	+	+			+		
Контур-Экстерн	+	+	+	+	+	+	+	+		+	
Мегаплан	+	+	+	+	+	+	+	+		+	
Мое дело	+	+	+	+	+	+					
МойСклад	+	+	+	+	+	+					
Телфин	+	+	+	+	+	+	+	+			
Эльба	+	+	+	+	+	+	+	+			

Все началось с маркетинговой стратегии нашей компании в далеком 2011-м году. Мы решили – продаем через обучение. Именно так появился блог LPgenerator и было положено начало гипервыраженной клиентоориентированности. Обучаем, помогаем, решаем проблемы, слушаем, слышим и пытаемся помочь. Подразделение технической поддержки полностью основано на таком подходе, отсюда и большое количество каналов контакта с нашей командой. Проблема клиентского сервиса очевидна в большинстве бизнесов, особенно в России. Именно поэтому мы рассматриваем такой подход к работе с людьми, как сильное конкурентное преимущество.

Артем Кабалкин,
генеральный директор LPgenerator



Одним из базовых показателей качества клиентского сервиса можно считать количество заявленных каналов поддержки. Мы проверили, какие инструменты упомянуты на сайтах компаний как каналы поддержки пользователей SaaS-сервисов.

Все представленные проекты используют несколько различных инструментов для коммуникации со своими пользователями. Наряду с классическими каналами связи, такими как телефон и e-mail, у большинства сервисов есть своя база знаний для самостоятельного поиска информации и группы в социальных сетях.

В среднем эти ресурсы предоставляют по 6-7 каналов связи своим клиентам. Лидерами по использованию инструментов коммуникации стали LPgenerator (9 точек), Insales и «Контур-Экстерн» (по 8 точек контакта).

Каналы поддержки: тенденции

Наиболее популярными у перечисленных сервисов каналами коммуникации с пользователями стали FAQ и База знаний, а также Facebook. Однако, эта социальная сеть на данный момент используется в большинстве случаев как информационный источник, а не в качестве канала клиентской поддержки.

Сравнивая популярность каналов обслуживания у SaaS-сервисов и ТОП-40 интернет-провайдеров Москвы и Московской области, качество поддержки которых мы проанализировали в конце прошлого года, можно отметить две новые тенденции.

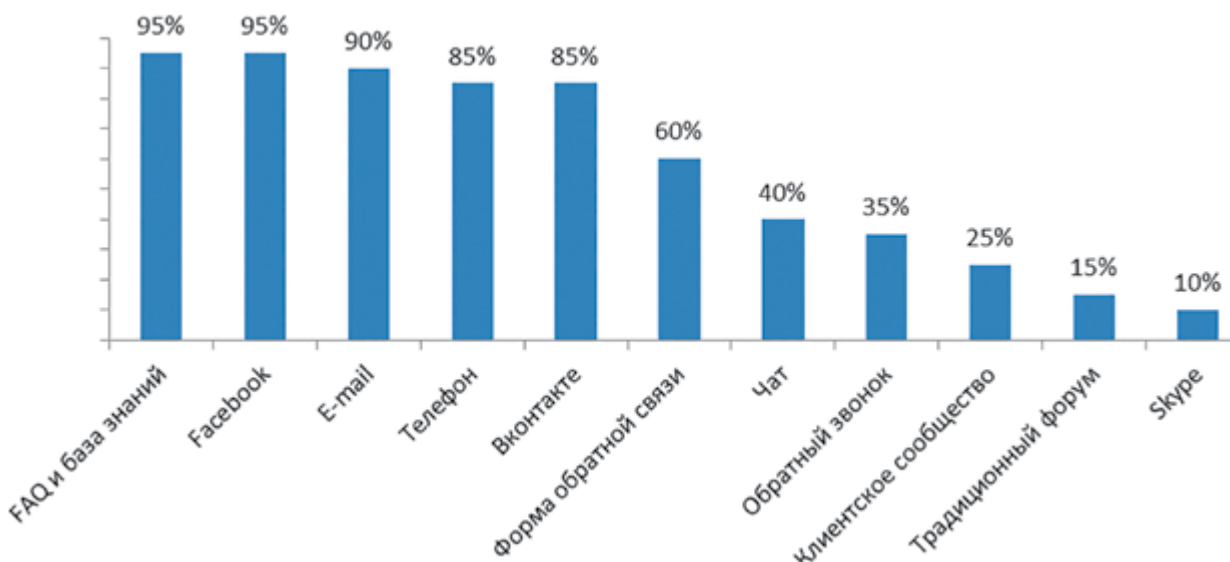
- **Классические каналы поддержки пользуются намного меньшей популярностью у SaaS-сервисов.**

Телефон, который был каналом связи абсолютно у всех интернет-операторов, оказался лишь на 4 месте у SaaS-сервисов. Не сильно популярен и традиционный форум. Всего 15% компаний предоставляют такую поддержку по сравнению с 42,5% у телеком-операторов. Кроме того, совсем не используются ICQ и гостевая книга. Некоторые телеком-провайдеры еще применяют эти «вышедшие из моды» инструменты, хотя и их количество стремится к нулю.

- **Предпочтение отдается каналам самообслуживания.**

На первом месте по популярности у SaaS-провайдеров оказались FAQ и База знаний (95%). Больше компаний используют сообщество поддержки клиентов (25% по сравнению с 5% у телеком-операторов). По-

Популярность каналов обслуживания пользователей



пулярность соцсетей, где также можно посмотреть готовый ответ или завязать дискуссию с более опытными пользователями, также доходит до рекордно высоких показателей (95% — Facebook, 85% — Вконтакте).

В то время как у телеком-провайдеров этот показатель составил 60%.

Таким образом, аудитория SaaS-сервисов как более продвинутая в интернет-технологиях, явно предпочитает самообслуживание и оперативность в клиентском сервисе. Поставщики ПО как услуг стараются во всем соответствовать требованиям своих пользователей, таким образом, смещая фокус клиентского сервиса в более продвинутые каналы.

Мы провели тестирование наиболее востребованных онлайн-каналов коммуникации SaaS-сервисов и проанализировали качество обслуживания пользователей в них.

#1. Электронная почта

В рамках тестирования данного канала обслуживания пользователей мы написали обращение на указанный на сайте e-mail 18-и сервисов. В зависимости от специфики предоставляемого продукта вопросы касались функционала сервиса, интеграции с CRM-системой, правил доступа к аккаунту и т.д.

Скорость реакции на такое обращение — важный показатель качества клиентского сервиса. Согласно исследованиям Lightspeed Research, пользователь готов ждать ответа по электронной почте не более 24 часов. Скорость реакции на наше обращение разделилась на несколько временных промежутков.

Менее 30 мин.	От 30 мин. до 3 ч.	От 3 ч. до суток	Ответа нет более суток
LPgenerator	YouScan	SeoPult	UMI
«МойСклад»	amoCRM	InSales	
«Телфин»	JivoSite	Jimdo	
CallbackHunter	LiveTex		
DaOffice	«Мегаплан»		
MANGO OFFICE	«Мое дело»		

Дополнительным преимуществом у 6 из представленных сервисов (amoCRM, InSales, JivoSite, LPgenerator, MANGO OFFICE, «МойСклад») является наличие автоответа, который помогает пользователю понять, что его запрос принят и обрабатывается. Хороший пример автоответа был получен от компании LPgenerator. В нем содержалась информация о сроке обработки запроса, о других способах обращения в компанию и ссылки на базу знаний, где пользователь может самостоятельно посмотреть ответ.

Что касается ответов на задаваемые нами вопросы, от трех компаний (MANGO OFFICE, «Контур-Экстерн» и «МойСклад») был получен неполный ответ, который вынуждал писать дополнительные вопросы, переходить на сайт для самостоятельного поиска нужной информации или обращаться в другое подразделение компании. Например, в компанию «Контур-Экстерн» мы обратились со следующими вопросами: «Какое количество пользователей могут иметь доступ к одному аккаунту? Можно ли ограничить доступ сотруднику к определенным разделам и документам?», а в ответ получили гиперссылку, которая перенаправляла в другой канал обслуживания.

От остальных сервисов был получен корректный ответ на поставленный вопрос. От двух из них, LPgenerator и Livetex, ответы были наиболее полные и понятные.

Отметим, что только две компании (amoCRM и InSales) запросили feedback на работу службы поддержки.

Стоит отметить, что результативность данного канала поддержки у SaaS-ресурсов выше, чем у интернет-провайдеров Москвы и области. Со-

Большинство запросов в поддержку приходит по электронной почте, мы стараемся обрабатывать все поступившие запросы в Zendesk не позднее суток. Также у клиентов всегда есть возможность позвонить по телефону напрямую нужному сотруднику компании, иногда переписываемся в мессенджерах (FB, Telegram).

Юрий Федосеев, генеральный директор DaOffice

Мы отправляем уведомления о любых изменениях тикета. Это делается автоматически с помощью триггеров. Стремимся не превышать срок в 4 часа для первого ответа и между итерациями. Автоответы используем редко, они являются частью макроса. Иногда мы используем опцию, которая при закрытии тикета отправляет пользователю приглашение пойти опрос для оценки качества. Но мы стараемся не злоупотреблять этой опцией. Бывает так, что один человек в день создает несколько тикетов, а за неделю их уже десятки. В таком случае мы просто заспамим его. К тому же, как мы убедились, ответы на подобные опросы не всегда отражают действительность. Пользователь может сказать, что поддержка отвратительна, хотя получил верный и своевременный, но не устраивающий его ответ.

Юлия Харитонова, руководитель службы поддержки, «МойСклад»

гласно проведенному нами ранее анализу, среди ТОП-40 поставщиков интернет-услуг столицы треть операторов не ответили на заданный по e-mail вопрос в течение 24 часов. Простой и удобной функцией автоответа пользуются лишь 3 из 33 интернет-провайдеров, поддерживающих клиентов по e-mail. В то время как в 95% исследуемых SaaS-сервисов отвечают пользователям в приемлемых временных рамках, а 6 из 18 подключили автоответ.

#2. Онлайн-чат

Только 8 SaaS-ресурсов из 20 используют в качестве канала поддержки онлайн-консультанта. Из них два – Jivosite и Livetex – это сервисы, в которых онлайн-чат является продуктом компании.

Для анализа качества работы данного канала поддержки мы выходили на связь с онлайн-консультантами и задавали нетривиальные вопросы по тематике их продукта. Время реакции на обращение в онлайн-чате всех исследуемых ресурсов оказалось высоким – у всех менее 10 минут, а в среднем занимает 1-2 минуты.

Время реакции на обращение

InSales, «Эльба»	1 мин.
JivoSite, LiveTex, «Контур-Экстерн», «Мое дело»	2 мин.
«Телфин»	3 мин.
LPgenerator	6 мин.

В двух сервисах, «Контур-Экстерн» и «Эльба», консультанты поддержки оказались менее компетентны, как в вопросах самого продукта, так и в уровне общения и оказания поддержки. В сервисе «Контур-Экстерн» оператор не отвечала на поставленный вопрос и рекомендовала обратиться в сервисный центр. В общении с онлайн-консультантом «Эльбы» приходилось буквально «вытягивать» из специалиста необходимые ответы.

Название сервиса	Количество «вопросов-ответов» (статей) в FAQ (Базе знаний)
amoCRM	69
CallbackHunter	33
DaOffice	0
InSales	277
Jimdo	157
JivoSite	56
LiveTex	37
LPgenerator	165
MANGO OFFICE	290
SeoPult	269
UMI	82
Webinar.ru	183
YouScan	7
«Битрикс24»	113
«Контур-Экстерн»	269
«Мегаплан»	214
«Мое дело»	574
«МойСклад»	137
«Телфин»	70
«Эльба»	106

#3. FAQ и База знаний

Напомним, что по данным исследований западных вендоров систем самообслуживания клиентов, эффективность Базы знаний определяют 5 критериев:

- доступность с любой страницы сайта;
- удобство структуры и поиска информации;
- содержательность и наглядность статей;
- полезность и ее оценка клиентами;
- актуальность статей.

Мы решили проверить данный канал поддержки у SaaS-сервисов. У 19 представленных решений есть раздел, помогающий пользователю самостоятельно найти необходимую информацию. У ряда компаний База знаний представлена большим количеством ответов на вопросы, практически у всех есть строка поиска, значительно облегчающая нахождение необходимой информации.

У 18 сервисов База знаний доступна с любой страницы сайта, что повышает скорость навигации и удобство поиска интересующего вопроса для пользователя.

По удобству структуры размещения информации, содержательности и наглядности предоставленных материалов можно выделить следующие SaaS-сервисы: amoCRM, CallbackHunter, InSales, JivoSite, LPgenerator, UMI, Webinar.ru, «Контур-Экстерн», «Мегаплан», «МойСклад».

Базы знаний данных компаний отличает понятная категоризация разделов, удобная иерархичная структура, возможность перейти к другим вопросам и разделам с последней страницы, наглядное изложение информации за счет контента разного типа: текста, изображений, видео. У остальных сер-

висов в Базе знаний отмечены следующие недоработки, усложняющие поиск и восприятие нужной информации: неполная релевантность статей разделам; отсутствие строки поиска; запутанная структура меню; дублирование контента; наличие разделов без информации; наличие длинных справок с однообразным контентом (только текст); отсутствие FAQ, наличие только Базы знаний.

У 10 компаний из 20 присутствует оценка полезности статьи пользователями. Этот инструмент позволяет получать обратную связь о важности и целесообразности размещения данного материала в Базе знаний. У двух из этих 10 компаний оценить полезность можно только при помощи «репостов» в социальные сети, что значительно снижает вероятность получения реакции от пользователя.

#4. Форум

Данный инструмент является наименее популярным среди SaaS-сервисов. Из 20 компаний открытый форум есть на сайтах лишь у трех компаний: SeoPult, «Контур-Экстерн» и «Мегаплан». Скорость ответа специалистов поддержки может очень сильно варьироваться:

Компания	Скорость ответа
SeoPult	от 10 минут до 1,5-2 суток, в рабочее время — в среднем от 1,5 до 3,5 часов
«Контур-Экстерн»	от 1 часа до 2 суток
«Мегаплан»	от 1,5 часов до 13 суток

По качеству поддержки канала можно отметить работу специалистов «Контур-Экстерн» и SeoPult: высокая вовлеченность администраторов (ответы получают все запросы пользователей) и релевантность топиков разделам форума. На форуме «Мегаплана» наблюдается меньшая стабильность: быстрые ответы администраторов могут сменяться долгими ожиданиями пользователей, некоторые вопросы остаются без внимания, есть примеры нерелевантности запроса и темы раздела, очень часто специалисты поддержки перенаправляют пользователя на другой канал.

#5. Социальные сети

У всех SaaS-сервисов есть страницы хотя бы в одной из популярных социальных сетей (Facebook, «ВКонтакте» и Twitter). Мы не учитываем в данном анализе компанию «Телфин», так как отсутствует интеграция социальных сетей с сайтом. Таким образом, представительство в Facebook есть у 95% сервисов, ВКонтакте — 85%, Twitter — 75%. Однако консультируют пользователей в соцсетях далеко не все.

В Facebook поддержку пользователям оказывают только два сервиса: MANGO OFFICE и YouScan. Во «ВКонтакте» количество проектов с поддержкой возрастает до 9. В остальных случаях социальные сети используются в качестве информационного канала. Однако даже если у компании нет специального раздела поддержки на странице соцсети, у пользователей всегда есть возможность задать вопрос и получить консультацию компании в общей ленте аккаунта.

Показателем качественного клиентского сервиса в соцмедиа является быстрая реакция на запрос. Согласно исследованию Edison Research, 42% потребителей, задавших компании вопрос в социальных медиа, рассчитывают на реакцию в течение часа. Соответствует ли клиентский сервис в соцмедиа ожиданиям пользователей?

Мы отдельно проверили время реакции в выделенном канале поддержки и ответов представителей компании на запросы в общей ленте.

Анализ сроков показал сильную разрозненность во временных промежутках. Даже в рамках одного аккаунта они могли составлять от нескольких минут до 3-х суток. Только два сервиса, «Контур-Экстерн» и YouScan, обыч-



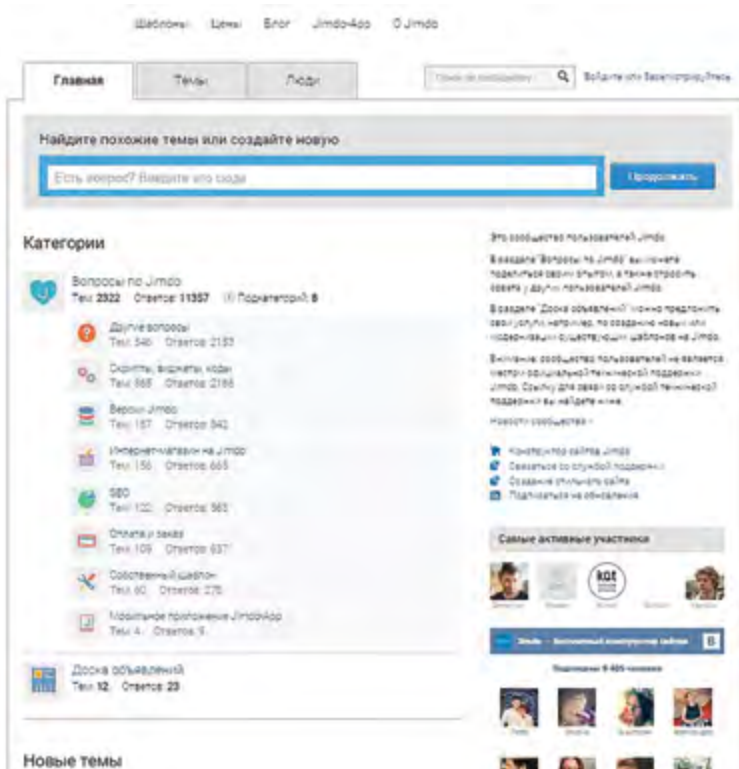
Выбор канала, в первую очередь, обусловлен выбором наших клиентов. Так уж сложилось, что наши клиенты чаще обращаются в сети Facebook, чем в «ВКонтакте». Мы в свою очередь стараемся отвечать пользователям именно там, где им это удобно. Если клиент задал свой вопрос на FB, мы ответим ему в FB, если в «ВК», соответственно, предоставим всю информацию именно в этой сети. Предоставляя услуги мониторинга соцмедиа, мы и сами активно используем свой инструмент. Поэтому увидеть, где о нас пишут и быстро отреагировать — не проблема. Считаем, что отвечать на запросы пользователей в соцмедиа необходимо так скоро, как возможно. Чем быстрее ответ, тем выше клиент оценивает репутацию вашего бизнеса. Но часто важна не скорость ответа, а его качество.

Екатерина Гордиенко,
менеджер успеха клиентов, YouScan



но реагируют в течение часа. Большая часть SaaS-ресурсов не стремится оперативно закрывать вопросы. Это может указывать на недостаточное внимание компаний к поддержке клиентов в данном канале или отсутствии специально выделенного для этого специалиста.

Кроме того, в аккаунтах SaaS-сервисов в Facebook и Вконтакте были отмечены типичные ошибки, влияющие на качество клиентской поддержки в соцмедиа. Есть примеры, когда запросы пользователя и негативные отзывы остались без ответа или комментарии появлялись спустя длительное время. Очень много примеров, когда представители компании перенаправляют пользователя обратиться в другое подразделение, заставляя его совершать лишние манипуляции.



Мы перепробовали самые различные варианты оказания технической поддержки нашим пользователям. Экспериментировали с чатами, форумом, телефоном, сообществом и классическим оказанием помощи через e-mail. В итоге остановились на оказании помощи по электронной почте, в сообществе и социальных сетях. Сообщество на базе Copiu идеально использовать в случае возникновения непредвиденных технических аварий. В этом случае мы создаем тему, в которой собираем данные пострадавших пользователей. Это позволяет нам максимально быстро устранять техническую неисправность. Сообщество заменило форум, пользователи Jimdo общаются там, помогают друг другу, самостоятельно находят ответы на свои вопросы.

Анастасия Морозова, Country Manager Russia, Jimdo

#6. Клиентские сообщества

Клиентские сообщества представлены у пяти сервисов: InSales, Jimdo, JivoSite, LPgenerator, «Битрикс24». Однако этот показатель у SaaS-сервисов в процентном отношении выше, чем у ТОП-40 телеком-провайдеров Москвы (25% и 5% соответственно). Напомним, что сообщество поддержки клиентов в Сети относится к специализированным инструментам и обладает целым рядом преимуществ перед форумами и другими каналами:

- содержит структурированную «Базу знаний» с оценкой пользы от статей;
- обеспечивает «умный поиск» при создании нового обращения. Прямо во время набора текста система ищет похожие обращения в ранее созданных темах и базе знаний, предлагая решения пользователю автоматически;
- содержит модуль аналитики, позволяющий оценивать работу службы поддержки по всем важным KPI.

Сообщество InSales отличает структурированность размещения информации, но в нем очень низкая активность пользователей и само сообщество сложно найти на сайте.

Сообщества LPgenerator и «Битрикс24» оказались наименее удачными в реализации и обеспечении работы поддержки. В них отмечены: сложность нахождения самого сообщества; отсутствие строки поиска («Битрикс24»); нерелевантность обсуждения темам и разделам сообщества; перенаправление в другое подразделение компании; во многих случаях долгое время ответа (может занимать до месяца) и отсутствие ответов на запросы пользователей.

Заключение

SaaS-сервисы обеспечивают действительно продвинутую поддержку своих клиентов с фокусом на онлайн-каналы. Такая ситуация во многом продиктована ожиданиями аудитории таких ресурсов, которая не просто относится к продвинутым пользователям Интернета, но и сделала Всемирную паутину важным рабочим инструментом.

Среди бесспорных плюсов поддержки клиентов SaaS-сервисами можно выделить наличие большого количества каналов коммуникации с пользователями; работу компетентных специалистов в службе поддержки; высокую скорость реакции на запросы по электронной почте и в онлайн-чате; фокус на более современных каналах коммуникации с клиентами, который повышает возможности самообслуживания пользователей и снижает издержки компаний на клиентский сервис.

Однако остается еще много задач, над которыми стоит работать с целью повышения качества клиентского сервиса SaaS-проектов. Среди них:

- организация системной поддержки пользователей в соцсетях;
- повышение уровня работы с негативными отзывами;
- борьба с перенаправлением пользователей в другие каналы за ответом на вопрос;
- повышение инициативности специалистов поддержки: самостоятельное перераспределение запросов внутри компании;
- оптимизация Базы знаний: повышение удобства поиска и наглядности размещаемого материала, внедрение инструмента оценки полезности статьи.



Свяжитесь с нами для получения более детальной информации!



sales@copiny.com

О Copiny

Copiny — это платформа, которая позволяет создавать живые онлайн сообщества для решения бизнес задач. Лидеры рынка используют Copiny для получения реальных результатов: повышения лояльности клиентов, снижения расходов на поддержку, увеличения продаж и ускорения инноваций.

Компания Копини работает с 2010 года и является ведущим поставщиком решений в России и СНГ в области Customer community и Social CRM. Более 10 000 компаний создали свои сообщества на базе Copiny.



ИЗДАТЕЛЬСТВО
МБ
МедиаБИЗНЕС

Наша цель – способствовать развитию бизнеса и экономических отношений между компаниями ведущих отраслей экономики Российской Федерации

- Более трех лет на рынке деловых СМИ России
- Более 3000 компаний-партнеров в нефтегазовой, электроэнергетической, транспортной и других отраслях экономики
- Прочные связи с федеральными и региональными органами государственной власти, отраслевыми общественными организациями
- Ежегодное участие в нескольких десятках крупнейших специализированных и межотраслевых выставочных мероприятий в России и за рубежом

(499) 653-55-72, (343) 237-237-4, 237-25-45
www.mediabusiness.pro, www.delruss.ru, www.business-premier.ru
E-mail: man@mediabusiness.pro, press@delruss.ru, mat@business-premier.ru



Трансформируйте бизнес с решениями IBM Cloud

Облачные решения IBM помогают компаниям быстро внедрять инновации, улучшать пользовательский опыт, принимать лучшие решения и строить доступные бизнес-модели – и все это с высочайшим уровнем безопасности! – для получения конкурентных преимуществ.

Портфель решений IBM Cloud включает в себя продукты для различных индустрий и типов бизнес-задач. Ниже приведена лишь малая часть решений.

Полный перечень представлен на сайте IBM: <http://www.ibm.com/cloud-computing/ru/ru/>

Разработка приложений никогда еще не была такой доступной. Убедитесь в этом с IBM MobileFirst Platform и IBM BlueMix.

Управляйте разработкой мобильных приложений с IBM MobileFirst Platform

IBM MobileFirst Platform (MFP) – это открытая полнофункциональная платформа для создания мобильных приложений и расширения существующих корпоративных информационных сервисов возможностью безопасного доступа с мобильных

устройств и дополнительными мобильными возможностями.

IBM MFP содержит в себе все необходимые инструменты для реализации именно корпоративных мобильных решений, включая:

- среду разработки клиентской части приложения;
- компоненты для доступа к функциям мобильных устройств;
- высокомасштабируемую серверную часть для интеграции с корпоративными учетными системами и существующими средствами аутентификации и авторизации;
- комплексные инструменты обеспечения безопасности на всех уровнях решения;
- средства для распространения, управления версиями приложений, управления доступом пользователей и сбора аналитической информации по использованию приложений.

IBM MFP обеспечивает полный жизненный цикл приложения, включая разработку приложения, интеграцию с корпоративными информационными системами, сборку приложения под все современные мобильные операционные системы, тестирование приложения, развер-

С использованием решений IBM Cloud ваш бизнес может достичь скорости и гибкости, необходимых, чтобы идти в ногу с потребностями динамично меняющегося рынка.



тывание, управление версиями приложений, установленных на мобильных устройствах в корпоративной среде, обновление и блокировку небезопасных и устаревших версий приложений, сбор аналитической информации по их использованию.

IBM MFP Foundation поддерживает все популярные современные мобильные операционные системы: Android, iOS, Blackberry, Microsoft Windows Phone, Windows 8, Java ME (Java Platform, Micro Edition).

Фокус на потребностях пользователей с IBM Bluemix

IBM Bluemix — это новейшее облачное предложение от IBM. Оно позволяет организациям и разработчикам быстро и легко создавать приложения, развертывать их в облаке и управлять ими. IBM Bluemix — это реализация концепции IBM Open Cloud Architecture, основанная на PaaS-платформе с открытым исходным кодом Cloud Foundry. IBM Bluemix предоставляет сервисы корпоративного уровня, которые заказчик может с легкостью интегрировать со своими облачными приложениями, даже не имея глубоких знаний об установке и конфигурировании этих сервисов.

С точки зрения разработчиков IBM Bluemix — это возможность еще больше оптимизировать время, затрачиваемое на создание облачного приложения. Разработчикам больше не

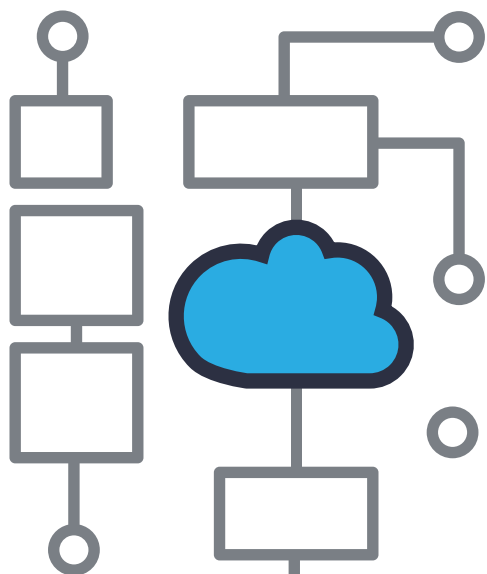
нужно заботиться об установке программного обеспечения или иметь дело с образами виртуальных машин либо с аппаратными средствами. Несколькими нажатиями мыши или клавиш разработчик может инициализировать экземпляры своих приложений с необходимыми для их поддержки сервисами. Такая оптимизация позволяет избежать многочасовых затрат рабочего времени на установку, конфигурирование и устранение неполадок, а затем направить высвободившееся время на ускоренную реализацию инноваций и на обслуживание непрерывно меняющихся потребностей.

С точки зрения организаций IBM Bluemix — облачная платформа, которая требует от заказчика весьма скромного уровня технических знаний, а также обеспечивает снижение издержек. IBM Bluemix предоставляет среду для быстрой разработки организациям, которым необходимо удовлетворять спрос своих пользователей на новые функции. Облачная платформа IBM Bluemix обеспечивает организациям эластичность и гибкость управления ресурсами при быстром росте популярности приложений.

С точки зрения пользователей IBM Bluemix — ключевое средство, которое позволяет организации быстро предоставить пользователям необходимые им функции.

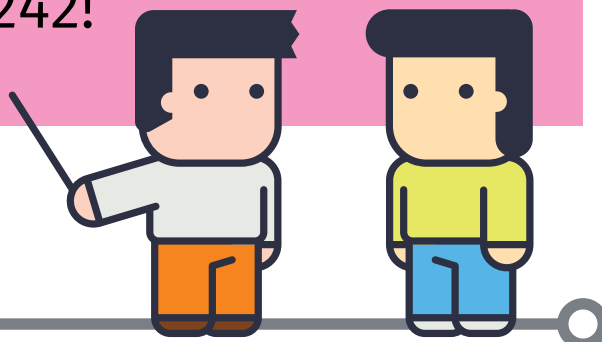
С платформой IBM MobileFirst теперь бесплатно поставляются готовые приложения для различных индустрий.

Примите участие в бесплатной пробной версии IBM Bluemix™
Бесплатная пробная версия IBM Bluemix предоставляется в течение 30 дней.
Подробнее здесь: <http://www.ibm.com/developerworks/ru/cloud/bluemix>



Автор: Наталья Особская, ведущий консультант аналитического отдела, Департамент сервисных услуг и технической поддержки Softline

Инструкция по использованию облачных технологий для выполнения ФЗ-242!



Законный вопрос

Изменения законодательства в области обработки персональных данных

С 1 сентября 2015 года вступает в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях» (далее – 242-ФЗ). Статья №2 данного федерального закона вносит изменения в Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» (далее – 152-ФЗ). Она обязывает операторов персональных данных (далее – ПДн) при сборе ПДн «обеспечить запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, (обновление, изменение), извлечение» ПДн граждан Российской Федерации (далее – РФ) с использованием баз данных, находящихся на территории РФ. Данные изменения в 152-ФЗ коснутся, в первую очередь, российских компаний, представительств зарубежных организаций и, соответственно, дочерних представительств международных холдингов, базы данных которых находятся за пределами РФ. Согласно требованиям ст.19 152-ФЗ, безопасность ПДн достигается путем применения ор-

ганизационных и технических мер по защите ПДн, в том числе содержащихся в Приказе ФСТЭК России от 18 февраля 2013 г. № 21 г. «Об утверждении Состав и содержания организационных и технических мер по обеспечению безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных».

(далее - приказ ФСТЭК № 21)

Варианты выполнения требований

Для того, чтобы компаниям, попадающим под действие 242-ФЗ, выполнить требования, содержащиеся в данном законе, есть несколько наиболее приемлемых вариантов. Среди них:

- Реорганизация существующих бизнес-процессов обработки ПДн;
- Создание собственного ЦОДа;
- Использование облачных технологий.

Первые два варианта довольно затратны, в то время как наличие большого количества облачных провайдеров позволяет выполнить требования 242-ФЗ наиболее бюджетным способом.

Обеспечение безопасности ПДн — с облаками

Рассмотрим процесс обеспечения безопасности ПДн при использовании облачных технологий в деталях. В соответствии с Security guidance for critical areas of focus in cloud computing существует несколько моделей развертывания облачных вычислений (cloud computing):

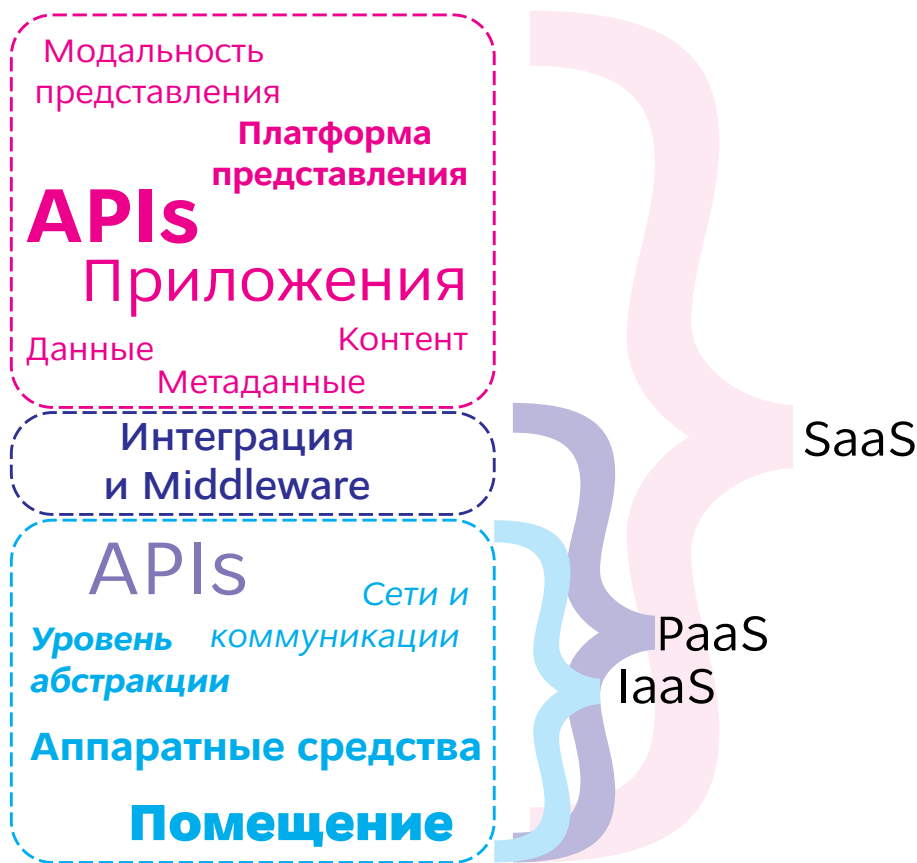
- частное облако (Private cloud);
- общественное облако (Community cloud);
- публичное облако (Public cloud);
- гибридное облако (Hybrid cloud).

Кроме того, существует несколько моделей предоставления облачных сервисов: Cloud Software as a Service (SaaS); Cloud Platform as a Service (PaaS); Cloud Infrastructure as a Service (IaaS).

ФЗ-152 не содержит отдельных требований, касающихся обеспечения безопасности ПДн при использовании облачных технологий, нормативные акты Правительства РФ, ФСТЭК России и ФСБ России также не определяют подобных требований.

Разделение зон ответственности при использовании различных сервисов

Однако ч.3 ст.6 ФЗ-152 устанавливает, что «оператор ПДн вправе поручить обработку ПДн другому лицу с согласия субъекта ПДн, если иное не предусмотрено федеральным законом, на основании заключаемого с этим лицом договора, в том числе государственного или муниципального контракта, либо путем принятия государственным или муниципальным органом соответствующего акта», что позволяет разделить ответственность между компанией-оператором ПДн и провайдером облачных услуг. Разделение зон ответственности при использовании различных моделей предоставления облачных сервисов приведено ниже.



Ответственность провайдера облачных услуг в зависимости от моделей предоставления облачных сервисов.

	SaaS	PaaS	IaaS
Модальность представления	Green	Grey	Grey
Платформа представления	Green	Grey	Grey
APIs	Green	Grey	Grey
Приложения	Green	Grey	Grey
Данные Метаданные Контент	Green	Grey	Grey
Интеграция и Middleware	Green	Green	Grey
APIs	Green	Green	Green
Сети и коммуникации	Green	Green	Green
Уровень абстракции	Green	Green	Green
Аппаратные средства	Green	Green	Green
Помещение	Green	Green	Green

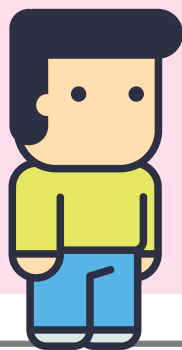
Разделение зон ответственности при использовании различных моделей предоставления облачных сервисов

В данной таблице зеленым цветом выделены те компоненты облачных сервисов, безопасность ПДн для которых обеспечивает провайдер облачных услуг в зависимости от модели предоставления сервисов, желтым цветом выделены те компоненты, безопасность ПДн для которых обеспечивает компания-оператор ПДн. Изначально необходимо выделить защищенный облачный сегмент в случае использования публичных, общественных или гибридных моделей развертывания облачных вычислений.

Рассмотрим действия компании-оператора ПДн в зависимости от выбранного облачного сервиса.

В случае выбора облачного сервиса SaaS

Безопасность ПДн, в том числе разработка необходимых организационно-распорядительных документов и применение соответствующих средств защиты информации, обеспечивает провайдер облачных услуг, при этом между компанией-оператором ПДн и провайдером облачных услуг должен быть заключен договор поручения. В договоре поручения должны быть определены: перечень действий (операций) с ПДн, которые будут совершаться провайдером облачных услуг, цели обработки, должна быть установлена обязанность провайдера облачных услуг соблюдать конфиденциальность ПДн и обеспечивать безопасность ПДн при их обработке, а также должны быть указаны требования к защите обрабатываемых ПДн в соответствии со статьей 19 152-ФЗ. При этом провайдер облачных услуг не обязан получать согласие субъекта ПДн на обработку его ПДн. Компания-оператор ПДн, в свою очередь, должна обеспечить безопасность ПДн на своей стороне.



В случае выбора облачного сервиса PaaS

Провайдер облачных сервисов предоставляет уже развернутые инфраструктурные службы, такие как СУБД, контроллеры домена, системы резервного копирования и т.д. В дополнение к ним может также идти связующее ПО уровня Middleware. При использовании PaaS в область ответственности провайдера облачных сервисов, помимо мер, реализуемых в модели IaaS, переходят управление доступом к ОС, обновлениями ОС и ПО уровня Middleware, мониторинг их состояния. Провайдер облачных сервисов осуществляет поддержку, администрирование и защиту вышеуказанной облачной инфраструктуры, требования по защите этих компонентов должны быть зафиксированы в договоре.



В случае выбора облачного сервиса IaaS

Провайдер облачных сервисов предоставляет компании-оператору ПДн определенный объем ресурсов. Внутри этого объема, называемого пулом ресурсов, компания-оператор ПДн с помощью собственных администраторов или с привлечением специалистов провайдера разворачивает информационную инфраструктуру. Таким образом в зону ответственности компании-оператора ПДн входят развернутые в пуле ресурсов виртуальные машины, и поэтому компания-оператор ПДн должна обеспечить безопасность ПДн используемых виртуальных машин и безопасность ПДн на своей стороне. Провайдер облачных сервисов осуществляет поддержку, администрирование и защиту облачной инфраструктуры: сетей, серверов, слоя виртуализации. Требования по защите данных компонентов облачной инфраструктуры должны быть зафиксированы в договоре, аналогично случаю использования облачного сервиса SaaS.

Кроме того, особое внимание стоит уделить организации защищенного канала связи между компанией-оператором ПДн и провайдером облачных услуг, поскольку, с одной стороны, защита канала связи входит в обязанности компании-оператора ПДн, а, с другой стороны, защита канала связи может быть организована совместно провайдером облачных услуг и компанией-оператором ПДн, при этом требование о защите каналов связи должно быть отражено в договоре и выполняться в соответствии с ним.

В зависимости от того, какие услуги компании-оператору ПДн оказывает провайдер облачных сервисов, в защищенном облачном сегменте провайдер должен реализовать требования по обеспечению безопасности ПДн путем принятия организационных и технических мер, предусмотренных законодательством в области обработки и защиты ПДн.



Обратитесь в Департамент информационной безопасности Softline. Мы готовы помочь вашей компании в любой ситуации и ответить на все возникшие вопросы!

Свяжитесь с Дмитрием Тирским, экспертом направления аудита и консалтинга.

@ Dmitriy.Tirskiy@softlinegroup.com

КОМПОНЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

Components & Technologies



Журнал выходит 12 раз в год
Тираж — 6000 экземпляров.
Объем — 164 страницы и более.
Распространение — Россия и страны СНГ.

www.kit-e.ru

КОМПОНЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ —

научно-технический журнал, информирующий читателей о состоянии и перспективах развития отечественного и мирового рынков радиоэлектроники, о фирмах, работающих на этих рынках. Издание знакомит с особенностями применения новых электронных компонентов и схемотехнических решений.

Подписные индексы:

Каталог «Агентство Роспечать» 80743
Каталог «Почта России» 60195
Агентство KSS, Украина 10358

Редакционная подписка: тел. (812) 438-1538, podpiska@fsmedia.ru

ТЕХНОЛОГИИ

В ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ЖУРНАЛУ «КОМПОНЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ»



Журнал выходит 8 раз в год
Тираж — 4000 экземпляров.
Объем — 80 страниц и более.

www.tech-e.ru

ТЕХНОЛОГИИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ —

журнал, в котором вас ждут новости в мире технологического оборудования и расходных материалов, применяемых в производстве, обзоры основных тенденций развития рынка печатных плат, а также информация о фирмах, работающих на этом рынке.

Подписные индексы:

Каталог «Агентство Роспечать» 36085
Агентство KSS, Украина 27004

197101, Россия, Санкт-Петербург, Каменноостровский пр., д. 26-28, оф. 3

F1CD

www.f1cd.ru

- Новости
- Обзоры и тесты устройств
- Программы
- Видеообзоры

Безоблачное Федеральный закон 242-ФЗ и лицензирование SPLA

Вступающий в силу 1 сентября 2015 года закон о хранении персональных данных в России — не повод отказываться от облаков. Необходимые клиентам сервисы на базе привычного, зарекомендовавшего себя ПО Microsoft могут быть развернуты и на территории Российской Федерации силами отечественных сервис-провайдеров — при условии, что они работают по программе лицензирования SPLA. О том, как сервис-провайдеру превратить положения закона в конкурентное преимущество и способ привлечь клиентов, читайте в нашей статье.

В России облачные сервисы популярны и пользуются спросом не меньше, чем во всем остальном мире. При этом хостинг большинства востребованных российскими компаниями сервисов осуществляется за пределами страны. Это означает, что вступающий в силу закон несет определенные трудности для организаций, уже оценивших преимущества сервисно-ориентированного потребления IT или стремящихся к нему.

Эти ограничения можно в значительной степени минимизировать и даже нивелировать. Для этого компании достаточно обратиться к отечественному сервис-провайдеру, который работает по SPLA, то есть разворачивает на российских серверах качественные функциональные сервисы на апробированном ПО Microsoft.

SPLA позволяет переформатировать практически любой необходимый компании продукт в сервис, который, с одной стороны, базируется на полнофункциональ-

ном ПО Microsoft, а с другой — размещается на серверах на территории Российской Федерации.

Тем самым компания получает все преимущества облачных технологий — помесечная оплата только фактически использованного ПО без капитальных вложений, гибкость и масштабируемость IT-среды, мобильность сотрудников благодаря веб-доступу к ПО — и при этом может не беспокоиться о возможных нарушениях действующего законодательства.

Соответственно, в свете закона о хранении персональных данных, работа по программе SPLA становится для сервис-провайдеров — организаций, предоставляющих услуги доступа к ПО, — вдвойне эффективным способом привлечения клиентов.

Во-первых, работая по SPLA, **ЦОД или IT-аутсорсер** может предложить клиентской компании **соответствующие российскому законодательству облачные сервисы на базе ПО Microsoft.** В качестве

завтра?

«Мы видим, что ключевыми драйверами роста российского облачного рынка в ближайшее время будут резкое удорожание ПО и оборудования, увеличение стоимости зарубежных облачных услуг, которые привязаны к доллару или евро, и принятые законодательные акты, требующие хранения персональных данных в России. Компании сокращают бюджеты на IT, а бизнесу становится важно уменьшить капитальные затраты на поддержание и развитие существующей IT-инфраструктуры в кризисный период. Для компаний в России услуги зарубежных хостингов существенно подорожали в рублях, и они обратили внимание на предложение российских провайдеров».

Андреан Бушин,
директор по развитию бизнеса
ActiveCloud

таких сервисов могут выступать IT-решения, распространяющиеся по модели SaaS; публичные, частные или гибридные облака; а также ПК и сервера с предустановленным ПО Microsoft, сдающиеся в аренду. Во-вторых, работающий по SPLA отечественный сервис-провайдер будет **выгодно отличаться от зарубежных сервис-провайдеров**, предлагая клиентам актуальную и выгодную модель сервисно-ориентированной работы с IT в рамках законодательства.

При поддержке Softline, официального реселлера программы SPLA с 2010 года, более 230 компаний развивают облачную инфраструктуру как для клиентов, так и для обеспечения своих внутренних потребностей в IT благодаря SPLA.

Как отмечает Андреан Бушин, директор по развитию бизнеса ActiveCloud наибольшим спросом клиентов ActiveCloud пользуются решения объединенных коммуникаций, размещенные в территории России на базе Microsoft Exchange, Office, Лync по модели SaaS, а также аренда серверных мощностей с высоким уровнем отказоустойчивости и резервирования с лицензиями Windows Server, SQL Server, терминального доступа, услуги публикации приложений на базе продуктов Microsoft.

Программа SPLA позволяет сервис-провайдеру начать и выстраивать облачный бизнес на максимальных гибких и разумных основаниях. По программе не требуются первоначальные

вложения в ПО и авансовые платежи, отчисления осуществляются только за то ПО, которое фактически было использовано для предоставления услуг клиентам. SPLA позволяет использовать последние версии продуктов, а также предусматривает бесплатные лицензии для демонстраций, тестирования и администрирования сервисов. Наконец, сервисы, разворачиваемые благодаря SPLA, могут предлагаться клиентам по всему миру, без каких-либо географических ограничений.

Для того чтобы присоединиться к программе SPLA, обеспечив клиентам возможность оптимальным образом работать с IT, достаточно обратиться к специалистам Softline. **Накопленный в работе с партнерами опыт Softline гарантирует будущему сервис-провайдеру квалифицированную поддержку на всех этапах присоединения к программе SPLA и работы по ней — от регистрации в Microsoft Partner Network до заключения партнерского соглашения с Microsoft и подписания сублицензионного договора с Softline; от выбора стратегии работы по SPLA (на основе уникальной статистики Softline по наиболее востребованным сервисам) до составления отчетности.**

Кроме того, партнеры Softline по программе SPLA получают возможность обучать своих специалистов в Учебном центре Softline — ведущем сертифицированном учебном центре Microsoft в России и СНГ.

Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.



+7 (495) 232-00-23, доб. 2500



spla@softline.ru



<http://softline.ru/spla/>



Взлетай, BI!

Под термином Business Intelligence обычно понимают бизнес-аналитику в целом, однако на самом деле понятие BI несколько шире — это знания о бизнесе, полученные в процессе преобразования данных при помощи информационных технологий.



По прогнозам

Агентство Gartner прогнозирует, что до 2016 года рынок BI-систем и аналитических платформ останется одним из наиболее быстро растущих сегментов мирового программного рынка. Ежегодно появляются новые продукты, конкурирующие между собой по функциональным возможностям и средствам визуализации. Интерес к BI-системам растет и в России: несмотря на кризис, внедрение BI у многих компаний входит в стратегию развития IT на ближайшие годы.

Опережающими темпами растет рынок облачных сервисов. По прогнозам IDC, он будет расти гораздо быстрее, чем IT-рынок в целом, и к концу 2016 года составит более \$460 млн, а среднегодовой рост ожидается более чем на 50%.

Модель BI как облачной услуги

BlaaS, BI as a Service, еще только набирает популярность, но перспективы здесь большие.

Во-первых, любое облачное решение существенно дешевле, т.к. нет необходимости покупать серверное и сетевое оборудование, нанимать администраторов. Во-вторых, к размещенным в облаке инструментам BI всегда можно получить доступ из любой точки мира, главное, чтобы был Интернет и мобильное устройство. В-третьих,

облачное BI-решение имеет более простой цикл внедрения, требует меньше временных затрат и легко масштабируется. При расширении лицензии на ПО или аппаратных мощностей нужно лишь переоформить договор на оказание услуг. В-четвертых, это отличный инструмент для совместной работы.

Подойдет не всем!

Несмотря на удобство, низкую стоимость и доступность, BI в облаке подходит не всем, например, компаниям:

- у которых нет возможности обеспечить устойчивый канал связи;
- которым нужно соответствовать определенным требованиям по безопасности информации;
- которым с экономической точки зрения по ряду причин выгоднее иметь собственное BI-решение.

Схема работы

В BlaaS она почти не отличается от схемы работы собственного BI-решения:

- всевозможные источники данных, которые есть у заказчика, и источники из сети Интернет консолидируются в хранилище данных в облаке;

Концепция облака в общем случае предполагает предоставление сервис-провайдером вычислительных мощностей, программного обеспечения или платформы для разработки. Облако может быть публичным, как, например, Microsoft Azure или Amazon Web Services, либо частным. Уровень ответственности сервис-провайдера зависит от типа предоставляемых услуг.

Своевременное обновление данных может осуществляться несколькими способами

1. Прямой доступ: на уровне корпоративного файрвола открыт порт для обмена данными между облачным сервером и источником данных. Канал связи следует защитить при помощи VPN или SSL.
2. Синхронизация или push-обновление: процесс публикации пакета обновлений на FTP-сервере или синхронизация баз данных средствами СУБД.
3. Размещение источника данных в облаке: для прямого доступа будет использоваться специальный коннектор.

SaaS

Предоставление ПО по подписке. Пользователю доступен весь функционал данного ПО, но, как правило, есть ограничения по его конфигурированию; обновление ПО осуществляет сам вендор или сервис-провайдер, и оно затрагивает всех подписчиков. Пример — Microsoft Power BI в Office 365.

IaaS

Предоставление виртуальной инфраструктуры. На виртуальный сервер можно установить любое приложение или платформу бизнес-аналитики — QlikView, Microsoft и др. Сервис-провайдер производит настройки ОС, сети, безопасности и несет ответственность за работоспособность инфраструктуры.

PaaS

Предоставление программной платформы, на которой пользователь может разрабатывать и публиковать свои приложения. Сервис-провайдер отвечает за обслуживание данной платформы, обновление ОС, СУБД. Пример — Microsoft Azure, где пользователь может разрабатывать приложения на .NET, создавать базы данных.

- на основе данных из хранилища строится аналитическая модель;
- она визуализируется в виде графиков, таблиц, создаются интерактивные аналитические панели;
- конечные пользователи со своих устройств получают доступ к аналитическому приложению.

BlaaS, как любая другая облачная услуга, может предоставляться в любой модели лицензирования — это всем известные аббревиатуры SaaS, IaaS, PaaS.

Существует множество механизмов для обеспечения безопасности облачных сервисов, рассказ о них — тема для отдельной статьи. Адекватному уровню безопасности информации предшествует грамотный выбор сервис-провайдера, подтверждение наличия у него необходимых средств защиты и компетенций с одной стороны и ограничение передаваемых в облако корпоративных данных, повышение осведомленности работников, с другой стороны.

Следует отметить, что большинство проблем безопасности несет пресловутый человеческий фактор — пароль, записанный на бумажке, потерянное мобильное устройство и т.д.

Каков портрет потенциального заказчика?

Быстро развивающаяся некрупная организация. Такой организации важно быстро получать информацию, в режиме 24x7 из любой точки мира, важна гибкость, быстрая масштабируемость инфраструктуры. Организация уже может использовать облачные сервисы, например, CRM, бухгалтерское ПО. Капитальные затраты на серверное и сетевое оборудование, а затем найм системных администраторов для поддержания инфраструктуры нецелесообразны.

Стремительный рост организации

Некрупная организация с распределенной структурой

Цель — выход на новые рынки

Нет возможности закупать и содержать оборудование

Многие процессы выведены на аутсорсинг

Большое внимание к мобильности

Волшебство! Софт для софта

iTMan: scan, inventory, license control

Во многих фантастических фильмах у героев есть очки или приборы, которые позволяют видеть насквозь удаленные здания, людей, считывать серьезные компьютерные данные. Такой навык весьма пригодился бы современным компаниям с огромным количеством компьютеров. Возможно, тогда системному администратору не придется дотошно изучать профиль пользователя каждого сотрудника с целью выявить нарушения или потребности в программном обеспечении. А руководству компании не нужно будет долго и занудно просчитывать затраты на разворачивание проекта SAM (Software Asset Management — управление программными активами), оценивать риски и обучать IT-отдел новым сложным навыкам.

Однако XXI век — время реализации самых фантастических задумок, и уже существует программное обеспечение, способное не просто облегчить труд сисадмина или руководителя, но и значительно выиграть на эффективном управлении программными ресурсами компании.

Наймите iTMan в IT-отдел

Программный комплекс iTMan нацелен на работу с IT-инфраструктурой: он помогает сканировать и инвентаризировать ПК в сети (и не в сети), чтобы установить полный профиль использования программного обеспечения в компании. Это не просто утилита, это полезное и эффективное приложение, которое позволяет избежать трудностей во вну-

треннем обследовании и дальнейших проблем с вендорами и иными проверяющими структурами.

Давайте рассмотрим подробно, какие выгоды получит компания, воспользовавшись программой iTMan.

Систематические проверки использования и лицензирования ПО

Использование лицензионного программного обеспечения, столь востребованного бизнесом, всегда сопряжено с рисками:

- неиспользования существующих лицензий;
- самостоятельной установки сотрудниками пиратских копий лицензионного ПО;
- переплаты за лишние лицензии.

Между тем, российское законодательство устанавливает достаточно жесткое наказание за использование нелегального программного обеспечения в компании. Административное наказание компании предусмотрено ст. 7.12 КоАП РФ, уголовное — ст. 146 УК РФ.

Два других риска относятся к экономической сфере и требуют необоснованных затрат. Для их предупреждения существует ряд мер:

- снижение общей стоимости владения портфелем программного обеспечения;
- снижение затрат на техническую поддержку программного обеспечения, которое было излишним. Особенно это касается морально устаревшего софта и ПО, техподдержка по которому оказывается исходя из количества купленных лицензий;
- модернизация ПО по требованию происходит, когда необходимо ввести в работу и в дальнейшем контролировать новое ПО или купленные новые мажорные версии имеющихся программ;
- минимизация риска использования не санкционированного программного обеспечения;
- стандартизация и унификация рабочих мест — деятельность, направленная на создание оптимального набора программного обеспечения, необходимого для работы сотрудников, исходя из должностных обязанностей каждого;
- контроль и запрет на использования нелегального программного обеспечения. Наличие в арсенале сотрудников компании подобных программ может привести к административной и даже уголовной ответственности, которую несет не провинившийся сотрудник, а сама организация;
- директивное воздействие на процесс бойкотирования внедренного программного обеспечения.

Все эти мероприятия значительно улучшают производительность труда и уменьшают стоимость портфеля программного обеспечения.

Ключ к успешному внедрению проекта SAM

Это наличие правильного инструмента сбора и контроля данных. В случае, если вы периодически собираете максимально точную информацию с ПК каждого сотрудника, вы гарантированно сможете принимать обоснованные управленческие решения и эффективно развивать проект SAM в компании. Как

известно, SAM помогает управлять IT-инфраструктурой и экономить значительные средства на внедрении программного обеспечения и дальнейшем его использовании.

Оптимизация IT-инфраструктуры

После проведенного анализа стоит пересмотреть список всего программного обеспечения, используемого в компании и оценить целесообразность установки того или иного продукта у каждого пользователя. Например, есть отдел дизайнера из 6 человек. У каждого дизайнера на рабочем месте установлена лицензия Adobe Photoshop, при этом один из сотрудников отдела использует его не более раза в пару месяцев, потому что работает с версткой сайта. Соответственно, это, очевидно, лишняя лицензия, так как дизайнер получает уже готовые материалы для верстки, и в случае редкой необходимости можно обратиться к коллегам. Более скрытая потребность, которую позволяет проконтролировать iTMap, — это, например, наличие CAL (Client Access License) для подключения к серверу SQL. Вполне вероятна ситуация, в которой один человек работает с несколькими лицензиями или в компании практикуется посменная работа за одним и тем же устройством (мобильным или стационарным). В таком случае пересмотр купленных лицензий позволяет сэкономить значительные суммы, которые можно распределить, например, на модернизацию оборудования.

Экономия на обучении персонала

IT-менеджер или системный администратор компании обязаны проводить периодический аудит программного обеспечения в компании. Для его проведения необходимы специальные навыки, на получение которых тратится рабочее время (как правило, изучение самостоятельное). В случае внедрения SAM-менеджер такого проекта должен обладать широчайшими знаниями в различных сферах, в том числе в сфере лицензирования. Такое обучение невозможно без отрыва от рабочего процесса, поэтому время администратора расходуется нерационально, в то время как в логику iTMap заложены основы различных политик лицензирования.

Максимальная отдача от инвестиций в IT-инфраструктуру

Ценовая политика вендора iTMap предусматривает варианты для бизнеса любого уровня, и в итоге программа обойдется дешевле труда нескольких системных администраторов.

Информация как на ладони

Программа имеет приятный современный интерфейс без излишеств, в котором каждый пункт меню продуман. iTMap собирает всю информацию о программном обеспечении на ваших компьютерах в сети. Вы увидите наименование программы, имя производителя, версию продукта, категорию использования и тип лицензирования. Справочник программного обеспечения автоматически определяет тип лицензирования программ и их категорию — вы будете точно знать количество коммерческих и свободных программ на компьютерах сети. Вы всегда будете точно знать, сколько и каких новых программ было установлено за заданный период.

MPSA

Новая веха в корпоративном



MPSA — соглашение нового поколения, которое призвано значительно упростить приобретение программного обеспечения и онлайн-сервисов Microsoft. MPSA уже доступно практически во всех странах мира. В преддверии запуска программы в России мы поговорили с Ланой Миллер, Руководителем направления программ корпоративного лицензирования Microsoft в Центральной и Восточной Европе.

— *Microsoft предлагает несколько видов лицензионных соглашений для разных типов организаций. Чем обусловлено решение Корпорации разработать новое соглашение?*

Лана Миллер: В последние годы мы часто слышали от наших заказчиков и партнеров о необходимости упрощения приобретения продуктов Microsoft и условий лицензирования. Поэтому в рамках глобальной инициативы «Лицензирование нового поколения» корпорация Microsoft разработала абсолютно новый подход к лицензированию, в том числе и единое соглашение, которое могло бы подойти для любого типа организации, вне зависимости от сферы деятельности и количества сотрудников. Теперь заказчики по всему миру могут приобретать продукты и сервисы Microsoft в рамках упрощенного лицензионного соглашения Microsoft Products and Services Agreement. Пока соглашение MPSA ориентировано на организации, приобретающие 250 и более лицензий на онлайн-сервисы и программное обеспечение, но в дальнейшем целевая аудитория соглашения станет шире. В России в 2015 году соглашение будет предложено сначала для коммерческого сегмента заказчиков.

— *Расскажите, пожалуйста, о преимуществах соглашения.*

Лана Миллер: Преимуществ действительно много. Во-первых, соглашение короткое и понятное — всего 7-9 страниц текста. Это бессрочное соглашение, поэтому организации достаточно подписать его один раз и далее осуществлять закупки — как онлайн-сервисов, так и других продуктов Microsoft. Заказчик сам может планировать структуру закупок за счет создания так называемых учетных записей (например, для подразделений, аффилированных лиц или отделов организации). Все закупки после подписания соглашения доступны в едином интерфейсе нового портала Microsoft Volume Licensing Center (MVLIC), где можно создавать отчеты, выбирать партнера для закупок, просматривать приобретенные активы и управлять ими, предзаказывать онлайн-сервисы, управлять преимуществами Software Assurance. С точки зрения ценообразования MPSA также предоставляет дополнительные возможности для оптимизации затрат на ИТ.

— *Какие преимущества MPSA с точки зрения ценообразования вы можете отметить?*

Лана Миллер: Приобретать продукты Microsoft в рамках MPSA выгодно, т.к. баллы за покупку онлайн-сервисов и остальных продуктов суммируются, позволяя перейти на следующий ценовой уровень.

**В августе 2015 года в России запланирован запуск
нового лицензионного соглашения —
Microsoft Products and Services Agreement (MPSA).**

лицензировании Microsoft

А возможность объединять в рамках одного соглашения все филиалы и подразделения организации делают закупки через MPSA максимально выгодными. Для коммерческих организаций MPSA предлагает четыре уровня цен, в зависимости от объема закупок. И если, например, заказчик переходит на MPSA, имея соглашение Select Plus, то первоначальный уровень цен по MPSA будет соответствовать уровню цен, который был у заказчика по соглашению Select Plus.

— **Останется ли с приходом MPSA соглашение Select Plus?**

Лана Миллер: Select Plus в силу своих условий никогда не был популярен в России и странах СНГ. Сейчас по всему миру Select Plus уходит в прошлое и окончательно «отправится на пенсию» в июле 2016 года, когда по уже заключенным соглашениям Select Plus будет невозможно делать дополнительные закупки. А уже в ближайшее время уйдет возможность заключать новые соглашения Select Plus. Изменения касаются коммерческих организаций. Это естественный процесс эволюции лицензирования Microsoft. Select Plus сегодня уже не отвечает потребностям заказчиков, и с этим соглашением, например, нельзя приобрести онлайн-сервисы или выбрать несколько партнеров в рамках одного соглашения. MPSA же, наоборот, предоставляет

максимальную гибкость и выгоду заказчику. Более того, все заказчики с Select Plus могут в любой момент перейти на MPSA и начать использовать преимущества нового соглашения.

— **Планируется ли, что MPSA заменит впоследствии все остальные лицензионные соглашения?**

Лана Миллер: Так как изначально соглашение MPSA было создано, чтобы предложить один простой путь приобретения продуктов Microsoft для широкого круга организаций, этот сценарий весьма вероятен в будущем. Однако такие изменения не происходят за один день. На сегодняшний день Enterprise Agreement (EA) остается предпочтительным и оптимальным с точки зрения цены соглашением для крупных организаций. Поэтому если у заказчика уже имеется Enterprise Agreement, то, конечно, лучше продолжать приобретение продуктов через него. Если по каким-то причинам организация не рассматривает заключение EA, то, по сравнению с остальными программами лицензирования, MPSA предоставит наиболее оптимальные и гибкие условия приобретения лицензий. Если же говорить о таких соглашениях как Microsoft Online Services Agreement (MOSA) и Select Plus, то MPSA уже сейчас их успешно может заменить. ▶

«Группа компаний Softline и Корпорация Microsoft являются партнерами более 20 лет. Более 40% бизнеса Softline связано с решениями Microsoft, и мы активно поддерживаем и развиваем инициативы мирового IT-лидера. Наше сотрудничество уже давно вышло за пределы России — мы совместно продвигаем новейшие технологии вендора на рынках СНГ, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии. В большинстве стран этих регионов у нас получен наивысший статус Microsoft — LSP, который позволяет нам поставлять заказчикам комплексные решения по лицензированию в рамках соглашений Enterprise Agreement (Subscription), а теперь и MPSA.

LSP-бизнес — локомотив развития и географической экспансии Softline. Мы вышли в ТОП-20 по обороту среди всех LSP в мире, а по количеству новых соглашений входим в ТОП-10. Softline уже заключила ряд соглашений MPSA с заказчиками в странах СНГ и за рубежом. Рассчитываем на такой же быстрый старт и в России».

Игорь Павлович Боровиков,
Председатель Совета директоров
Softline





«Длительное время мы приобретали программное обеспечение Microsoft по программам Open License и Select Plus. О запуске в Азербайджане с 1 марта 2015 года новой программы лицензирования MPSA мы узнали от нашего менеджера в Softline. Он объяснил нам, какие преимущества дает программа, как она может упростить для нас процесс закупок лицензий. С появлением MPSA мы получили возможность делать заказ лицензий через портал MVLC, там же просматривать данные по всем своим ИТ-активам и управлять ими. И главное — вместо целого набора соглашений нам понадобилось подписать с Microsoft всего лишь одно: на весь перечень программного обеспечения и онлайн-сервисов».

Эльчин Заманов,
Руководитель департамента
Информационных Технологий,
KTIB Holding (Азербайджан)

— *Соглашение MPSA уже доступно для заказчиков во многих странах. Какой была их реакция на введение новой программы?*

Лана Миллер: Соглашение MPSA впервые появилось на рынках США, Великобритании, Канады и Германии в декабре 2013 года и за это время стало доступным практически во всех странах мира. В марте 2015 года соглашение было запущено практически во всех странах Центральной и Восточной Европы, где оно моментально стало очень популярным. Мы продолжаем получать позитивные отзывы от заказчиков и партнеров во всем мире о простоте, а также о высокой экономической и операционной эффективности лицензирования нового поколения с соглашением MPSA. Заказчики говорят, что заключение MPSA – это очень легкий и быстрый процесс, отмечают гибкие и выгодные условия, а также то, что управлять программными активами на новом портале MVLC стало

просто и удобно. Многим нравится возможность самим предзаказывать онлайн-сервисы. Ряд положительных отзывов связано с Software Assurance (SA). С другими соглашениями заказчики не всегда могли разобраться, какие преимущества SA у них есть, что они означают, как их активировать и использовать. Сейчас же вся эта информация доступна на портале MVLC в удобной и понятной форме. Конечно, заказчики эти нововведения очень оценили.

— *Как осуществляется подписание соглашений MPSA между заказчиком и Microsoft?*

Лана Миллер: Пока заказчики могут заключать MPSA только через торгового посредника, причем доступ к подписанию MPSA имеют только партнеры со статусом License Solution Provider (LSP). При этом заказчик сам выбирает партнера, способ подписания соглашения и участников учетных записей для закупок. ■

Мы готовы к запуску MPSA в России



Андрей Благоразумов, Директор Департамента развития корпоративных продаж Softline

В 2002 году компания Softline впервые получила LSP (тогда еще — LAR) статус в России, для того чтобы оказывать комплексные профессиональные услуги по лицензированию крупным корпоративным клиентам. Мы хотели стать для заказчика не просто поставщиком лицензий, а доверенным партнером, предлагающим комплексные решения по лицензированию.

Став признанным LSP-партнером №1 в России, мы продолжаем делать ставку на развитие Enterprise-бизнеса, при этом видим большой потенциал в MPSA, ожидая, что новое соглашение станет востребованным среди наших заказчиков и составит

значительную долю в наших продажах в корпоративном сегменте. Зарубежные представительства Softline успешно заключают соглашения MPSA в странах, где оно уже доступно, и наши заказчики положительно оценили условия программы. ►

Я хотел бы отметить, что мы готовы максимально профессионально оказывать консультации по MPSA нашим российским заказчикам. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, за год до запуска MPSA мы получили возможность протестировать и оценить наши системы и ресурсы и полностью адаптировать их для работы с новой программой. Softline стала единственным российским LSP-партнером Microsoft, который провел аудит под руководством специалистов Hitachi Consulting. В ходе него удалось выявить узкие места в операционном взаимодействии по но-

вой программе между Microsoft, партнером и заказчиком. Мы тесно сотрудничаем с Microsoft по совершенствованию систем и процессов новой программы, активно участвуем в ее доработке под нужды заказчиков.

Во-вторых, благодаря наличию LSP-статуса в наших представительствах во всех странах СНГ и многих странах Дальнего Зарубежья, мы на практике отработали процессы взаимодействия с вендором и заказчиком, адаптировали системы и ресурсы, передали опыт и обучили сотрудников во всех представительствах компании.

Партнерство с Softline позволит нашим заказчикам в полном объеме получить все преимущества от работы с MPSA.



«Мы доверяем Softline быть представителем наших интересов в Microsoft. Команда Softline держит нас в курсе всех изменений в лицензионной и ценовой политике вендора, тем самым помогая нам выбирать лучшие решения по лицензированию. Мы оценили оперативность и эффективность взаимодействия с Softline, когда специалисты компании предложили нам раннее продление контракта Enterprise Agreement Subscription до предстоящего на тот момент повышения цен на продукты Microsoft. Проактивность партнера обеспечила нам возможность продолжать использование новейших технологий вендора на выгодных условиях еще три года».

Геннадий Береговский,
Директор по информационным технологиям, HeadHunter



Softline работает на рынке уже более 20 лет и почти половину этого срока является нашим партнером по целому ряду направлений. Восемь лет назад мы заключили через Softline корпоративное соглашение Microsoft Enterprise Agreement и продлеваем его уже в третий раз. Доступ к новейшим и предыдущим версиям продуктов, централизация закупок, гибкая ценовая политика — все это плюсы корпоративного лицензирования Microsoft. А в сочетании с квалифицированной поддержкой партнера выгоды от соглашения становятся еще более ощутимыми.

Дмитрий Будылин,
Директор Департамента информации, ОАО «Нижфарм»



«Мы стремимся использовать передовые информационные технологии как в производстве продукции - наши предприятия оснащены компьютерной системой управления производственными линиями, так и в управлении бизнесом. Программное обеспечение и технологии Microsoft решают большой спектр наших IT-задач. В качестве поставщика корпоративного соглашения Microsoft мы выбрали Softline. Выбор обусловлен надежной репутацией Softline на рынке как эксперта в лицензировании, профессиональным подходом в решении поставленных задач и гибкой ценовой политикой».

Владислав Уткин,
Директор по информационным технологиям,
ООО «ТехноНИКОЛЬ Строительные-Системы»



«Softline широко представлена на региональном уровне, что значительно облегчает процесс взаимодействия и ускоряет сроки реализации проектов. Наш институт сотрудничает с Softline много лет. Среди совместных успешных проектов мы отмечаем переход со свободного программного обеспечения на лицензионное ПО Microsoft. Стандартизация платформы, доступ к обновлениям и новым версиям, удобство управления лицензиями решили проблемы, с которыми мы ранее сталкивались».

Игорь Повалюхин,
Заведующий отделом компьютерно-информационных технологий ФГБНУ ПИНРО им. Н.М. Книповича

ЗАЩИТА ДАННЫХ УРАЛТРАНСБАНКА С ПОМОЩЬЮ РЕШЕНИЯ INFOWATCH

О ПРОЕКТЕ

Заказчик:

Уралтрансбанк

Специализация:

поддержка и финансирование бизнеса, полный спектр финансовых услуг для населения

Структура:

филиал и более 50 отделений в 30 городах Свердловской, Тюменской, Челябинской, Курганской областей, Пермского края и ХМАО

Ситуация:

модернизация существующей системы безопасности

Решение:

InfoWatch Traffic Monitor Enterprise

Результаты:

обеспечена безопасность коммерческой документации и каналов передачи данных



«Внедренное решение обеспечивает мониторинг работы с документами, содержащими банковскую тайну, и тем самым предотвращает нецелевое обращение с ними или утечку».

Ольга Макарова, руководитель ИБ-направления в УрФО компании Softline

«Нам важно постоянно обновлять и совершенствовать технические средства, обеспечивающие безопасность ИТ-процессов. Решение, предложенное специалистами Softline, обеспечило сохранность и защиту конфиденциальных данных. Теперь мы можем отслеживать в реальном времени инциденты, происходящие в любом сегменте ИТ-системы банка».

Иван Хлопунов, начальник отдела информационной безопасности Уралтрансбанка

СИТУАЦИЯ

Целью модернизации существующей системы безопасности было усиление контроля в использовании корпоративной информации и защита данных, составляющих коммерческую тайну. Партнером проекта была вы-

брана компания Softline, эксперты и специалисты которой имеют большой опыт в области консалтинга и внедрения средств для обеспечения защиты данных.

РЕШЕНИЕ

После проведения тестирования ИТ-специалисты банка выбрали для внедрения систему InfoWatch Traffic Monitor Enterprise. Она полностью удовлетворила высокие требования к защите конфиденциальных данных банка, и при этом предоставила возможность контроля за всеми информационными потоками (как на уровне корпоративной сети, так и на рабочих станциях пользователей) в соответствии с настроенными политиками безопасности.

На начальном этапе проекта были проведены работы по описанию существующих в банке процессов,

определению конфиденциальной информации, которую нужно защитить, форматов хранения и возможных каналов передачи данных. Все это позволило сформировать политики безопасности DLP-системы, оптимальные именно для Уралтрансбанка.

Следующим шагом стало внедрение необходимых компонентов системы InfoWatch, отвечающих за контроль передаваемых по интернет-протоколам данных, а также обеспечивающих архивное хранение перехваченной информации.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Заказчик получил возможность мониторинга процессов передачи, использования и копирования документов, что значительно повысило уровень

защищенности ИТ-инфраструктуры банка и снизило риск утечки конфиденциальных сведений.



О компании

Уралтрансбанк работает на рынке финансовых услуг на протяжении 25 лет. Это единственный региональный банк в Свердловской области с участием иностранного капитала.

T-Comm

Телекоммуникации и транспорт

ISSN 2072-8735 (Print) ISSN 2072-8743 (Online)

Периодичность — 12 номеров в год.

Объем — от 64 полос. Формат 215 x 285 мм.

Тираж 5 000 экз.

Интернет-версия на русском и английском языках.

Журнал "T-Comm" рекомендован УМО по образованию в области телекоммуникаций в качестве дополнительного учебного материала для студентов высших учебных заведений по специальностям телекоммуникации и экономика.

Издание включено:

- в перечень ВАК (публикации в нём учитываются при защите кандидатских и докторских диссертаций);
- в реферативный журнал и базу данных ВИНТИ РАН (сведения о нем публикуются в справочной системе по периодическим и продолжающимся изданиям Ulrich's Periodicals Directory);
- в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ): eLIDRARY.RU.



Специальные выпуски журнала
"Информационные технологии на транспорте"
"Измерительное оборудование"
"Информационная безопасность"
"Радиочастотная идентификация"
"Цифровое телерадиовещание"
"Системы спутниковой навигации"



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ММЕДИА
ПАБЛИШЕР
+7 (495) 957-77-43

В состав издательского дома «Медиа Паблишер» входят:

- дизайн-центр (полный цикл предпечатной подготовки книг и рекламной продукции);
- редакция периодических изданий (журнал «Т-Comm – телекоммуникации и транспорт», журнал «Наукоемкие технологии в космических исследованиях Земли»);
- типография офсетной и цифровой печати с полным производственным циклом, ориентированная на оперативный выпуск высококачественной журнальной и листовой продукции.

WWW.MEDIA-PUBLISHER.RU

Расписание курсов в Учебном центре Softline

Москва

Код	Название курса	Даты
6425	Конфигурирование службы каталогов Windows Server 2008 Active Directory (R2)	7-11 сентября
CCNAX	Создание сетей на базе оборудования Cisco: Ускоренный курс (Interconnecting Cisco Networking Devices: Accelerated)	7-11 сентября
CXD-300-6I	Deploying App and Desktop Solutions with Citrix XenApp and XenDesktop 7.6	7-11 сентября
20414	Реализация продвинутой серверной инфраструктуры	7-11 сентября
10748	Внедрение System Center 2012 Configuration Manager	7-9 сентября
20409	Виртуализация серверов с использованием Hyper-V и System Center	7-11 сентября
CCSA-R77	Управление безопасностью средствами Check Point 2013 (Check Point Security Administration 2013)	7-11 сентября
CCSE-R77	Проектирование безопасности средствами Check Point 2013 (Check Point Security Engineering 2013)	10-12 сентября
10961	Автоматизация администрирования с использованием Windows PowerShell	14-18 сентября
ROUTE	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	14-18 сентября
20415	Внедрение инфраструктуры рабочих столов	14-18 сентября
20417	Обновление навыков для MCSA Windows Server 2012	14-18 сентября
CXD-400	Проектирование решений на базе Citrix XenDesktop 7 (Designing App and Desktop Solutions with Citrix XenDesktop 7)	14-18 сентября
20336	Базовые решения Microsoft Lync Server 2013	14-18 сентября
ICND1	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.2.0 Part 1)	14-25 сентября
20462	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server 2014	21-25 сентября
20486	Разработка ASP.NET MVC 4 веб-приложений	21-25 сентября
20337	Корпоративная голосовая связь и онлайн-службы Lync Server 2013	21-25 сентября
SC1439	Symantec Endpoint Protection 12.1.4: Администрирование	21 сентября – 2 октября
20410	Установка и конфигурирование Windows Server 2012 R2	21 сентября – 2 октября
20341	Базовые решения с использованием Microsoft Exchange Server 2013	21 сентября – 2 октября
20487	Разработка служб Windows Azure и веб-служб	28 сентября – 2 октября
VSICM6	VMware vSphere: Установка, настройка, управление (VMware vSphere: Install, Configure, Manage v.6)	28 сентября – 2 октября
CXA-206-2I	Citrix XenApp 6.5 Administration	28 сентября – 2 октября
20342	Продвинутое решения на базе Microsoft Exchange Server 2013	28 сентября – 2 октября
10775	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server	28 сентября – 2 октября
ICND1	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.2.0 Part 1)	28 сентября – 2 октября
ITIL3F	Основы ITILv3 - 2011	28-30 сентября

Дистанционные курсы

Код	Название курса	Даты
20464	Разработка баз данных Microsoft SQL Server 2014	7-9 сентября
10748	Внедрение System Center 2012 Configuration Manager	7-9 сентября
CXD-300-61	Deploying App and Desktop Solutions with Citrix XenApp and XenDesktop 7.6	7-11 сентября
CCNAX	Создание сетей на базе оборудования Cisco: Ускоренный курс (Interconnecting Cisco Networking Devices: Accelerated)	7-11 сентября
20489	Разработка продвинутых решений на базе Microsoft SharePoint Server 2013	7-11 сентября
VSTW55	VMware vSphere: Troubleshooting Workshop [V5.5]	14-18 сентября
10961	Автоматизация администрирования с использованием Windows PowerShell	14-18 сентября
CXD-400	Проектирование решений на базе Citrix XenDesktop 7 (Designing App and Desktop Solutions with Citrix XenDesktop 7)	14-18 сентября
20480	Программирование на HTML5 с использованием JavaScript и CSS3	14-18 сентября
20461	Создание запросов к Microsoft SQL Server 2014	14-18 сентября
ROUTE	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	14-18 сентября
ICND1	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.2.0 Part 1)	21-25 сентября
20410	Установка и конфигурирование Windows Server 2012 R2	21-25 сентября
KL-002.10	Kaspersky Endpoint Security and Management. Базовый курс	23-25 сентября
KL-014.30	Kaspersky Security для виртуальных сред. Защита без агента	21 сентября
KL-031.30	Kaspersky Security для виртуальных сред. Легкий агент	22 сентября
20341	Базовые решения с использованием Microsoft Exchange Server 2013	21-25 сентября
20416	Создание инфраструктуры клиентских приложений	21-25 сентября
20486	Разработка ASP.NET MVC 4 веб-приложений	21-25 сентября
20462	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server 2014	21-25 сентября

Регионы

Код	Город	Название курса	Даты
20464	Санкт-Петербург	Разработка баз данных Microsoft SQL Server 2014	7-11 сентября
20415	Санкт-Петербург	Внедрение инфраструктуры рабочих столов	7-11 сентября
20341	Омск	Базовые решения с использованием Microsoft Exchange Server 2013	7-11 сентября
VSICM6	Ростов на Дону	VMware vSphere: Установка, настройка, управление (VMware vSphere: Install, Configure, Manage v.6)	7-11 сентября
20336	Нижний Новгород	Базовые решения Microsoft Lync Server 2013	7-11 сентября
20331	Нижний Новгород	Базовые решения Microsoft SharePoint Server 2013	7-11 сентября
БПД	Уфа	Обеспечение безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных	7-12 сентября
VSTW55	Санкт-Петербург	VMware vSphere: Troubleshooting Workshop [V5.5]	14-18 сентября
VSICM6	Самара	VMware vSphere: Установка, настройка, управление (VMware vSphere: Install, Configure, Manage v.6)	14-18 сентября
SWITCH v.2.0	Ростов на Дону	IP-коммутиация на базе оборудования Cisco	14-18 сентября
10232	Нижний Новгород	Проектирование и разработка приложений Microsoft SharePoint Server 2010	14-18 сентября
20415	Новосибирск	Внедрение инфраструктуры рабочих столов	14-18 сентября
ITIL3F	Хабаровск	Основы ITILv3 - 2011	18-20 сентября
20688	Новосибирск	Администрирование и поддержка Windows 8.1	21-25 сентября



Код: OFFER_SMB

Скажи пароль и получи скидку на обучающие программы от Учебного центра Softline. Предложение действительно до 1 сентября 2015 г. при условии набора группы.

Учимся на пользу бизнеса

Учебный центр Softline за время своего существования обучил и сертифицировал огромное количество сотрудников компаний среднего и малого бизнеса. Опыт нашего сотрудничества показывает, что протекающие в этих компаниях бизнес-процессы во многих случаях являются ничуть не менее сложными, чем на крупных предприятиях, но в тоже время экономическая ситуация вносит свои коррективы.

В качестве поддержки организаций СМБ-сектора Учебный центр Softline предлагает 10% скидку* на серию обучающих программ, которые помогут вам:

- снизить операционные затраты и повысить эффективность своей ИТ-инфраструктуры, обучив своих ИТ-специалистов работе с облачными программными продуктами Microsoft и VMware;
- минимизировать расходы на создание и эксплуатацию современных технологичных интернет-проектов благодаря учебным курсам 1С-Битрикс: Управление сайтом;
- в рамках программы импортозамещения получить сертифицированного специалиста по программным продуктам Acronis, для обеспечения комплексного подхода к защите, хранению и восстановлению данных.

Обратите внимание!

Скидка предоставляется по кодовому слову OFFER_SMB.

Получить скидку можно двумя способами:

- оформив заказ через сайт edu.softline.ru, или
- назвав кодовое слово менеджеру по работе с клиентами.



Скидка 10% действует для группы от 5 человек. Предложение действительно до 1 сентября 2015 г. при условии набора группы.

Компания, оплатившая один из вышеперечисленных курсов, получает дополнительную 15% скидку на сертификацию ИТ-специалистов (предложение действует только для вендора VMware).

РУССКАЯ РЕДАКЦИЯ
info@rusedit.com +7 495 638 5 638 125362 Москва а/я 14

Журналы. Подписная кампания 2015.

журнал для разработчиков
msdn (81240)
magazine
Русская Редакция

Использование Visual Studio (82843)	Программирование на C/C++ (82690)	Программирование на C# (82845)
(36728) Безопасность ИТ-инфраструктуры	LINUX для профессионалов (70949)	
SQL Server для администраторов (20838)	Администрирование сетей Windows и Linux (84243)	Системному администратору: полезные утилиты (46361)
(79946, 79947) SQL Server	Корпоративные СУБД (18199)	

В России и СНГ. Физическим и юридическим лицам. Напрямую, на Почте России или через агентства.
Подробнее на www.rusedit.com или rusedit.livejournal.com.

Самое важное на рынке ИТ



Многоформатное бизнес-издание, отражающее важнейшие экономические, политические, финансовые события и процессы имеющие отношение к функционированию отрасли высоких технологий.

www.it-weekly.ru

Ваш персональный консультант



Популярное издание о современных технологиях и их применении дома и в офисе.

www.it-world.ru

Журнал для CIO и ИТ-директоров



Бизнес-издание в сфере управления и решения технических задач с использованием информационных технологий. Уникальная площадка для обсуждения всех аспектов деятельности ИТ-подразделения. Настольная книга CIO — ИТ-директора компании. Главная задача журнала — содействовать активному диалогу между потребителями и поставщиками ИТ-продуктов и услуг.

www.allcio.ru



SAM-решения, проекты и поддержка

И ваш бизнес — крепче канатов!



Почему Softline

- Самый большой опыт по SAM в России и СНГ, а также опыт международных проектов.
- Реализованные проекты для заказчиков из разных отраслей (более 50 внедрений, в том числе для компаний с более 20 000 ПК).
- Подтвержденные статусы по SAM от Microsoft, Symantec, Aflex software, АСКОН, Corel, PROMT и др.
- Детальный расчет стоимости ПО с учетом существующих нетривиальных возможностей и продуктовой экспертизы.
- Статус официального аудитора BSA.
- Рекомендации клиентов, возможность референсной встречи.
- Полноценный SAM-аудит на международном уровне.
- Внедрение SAM в соответствии со стандартом ISO/IEC 19770-1.
- Штат сертифицированных специалистов.

SAM-решения

Максимум порядка, минимум затрат!

Вы задумывались о SAM, но не хотите начинать с длительного и масштабного проекта? Компания Softline предлагает набор типовых решений по внедрению управления программными активами. Стандартизированный подход, фиксированные сроки и цена позволят вам оценить преимущества SAM и решить актуальные проблемы.

SAM Box

SAM Box — это идеальное решение для быстрого старта проекта по внедрению SAM и оценки текущего использования программных активов.

- Фиксированная цена и сроки.
- Минимальные трудозатраты для клиента — вы следуете инструкциям по сбору информации, а мы предоставляем результат.
- 3 вида эталонных проектов, отличающихся степенью вовлечения клиента и формой предоставления результатов.
- Учет программных активов разных вендоров.

SAM Virtualization and SQL

В области лицензирования серверов часты риски недостаточного числа или неправильного типа лицензий. Они могут быть связаны с перемещением ВМ, созданием тестовых виртуальных серверов, недостаточным контролем распределенной ИТ-инфраструктуры.

- Рекомендации и по улучшению лицензирования виртуальной инфраструктуры (включая SQL в виртуальных средах), и по технической оптимизации.
- Проект позволяет начать учет активов ПО без трудоемкой инвентаризации ПК.

SAM Baseline

Проект SAM Baseline включает полную инвентаризацию ПО Microsoft на ПК и серверах, а также предусматривает подробный лицензион-

ный анализ всех программных активов.

- Мы рекомендуем направления оптимизации лицензирования с учетом вашей ИТ-стратегии.
- Вы получаете отчет о возможностях по снижению затрат на ИТ-активы и рисков, увеличению ROI.
- Удобный инструмент для анализа ИТ-инфраструктуры.

SAM Cloud Ready

Облачные технологии могут сократить расходы на ИТ-инфраструктуру и повысить ее гибкость, и в этом проекте Softline оценивает вашу готовность к переходу в облако.

- Полная инвентаризация корпоративного ПО позволяет составить план миграции в облако.
- Анализ возможностей экономии за счет переноса приложений в ЦОД и отказа от локальной инфраструктуры.

SAM Cybersecurity

Неотлаженные процессы SAM — причина возникновения многих угроз ИБ. Нелицензионный софт может содержать «закладки», а не обновляемое ПО — уязвимости.

- Вы получите отчет о потенциальных угрозах ИБ с точки зрения нелицензионного и не обновленного ПО, перечень продуктов и их версий.
- Мы оценим ИТ-инфраструктуру и существующие процессы SAM с точки зрения ИБ.





SAM-проекты

Комплексный подход к управлению IT-активами

Согласно международному SAM-стандарту ISO 19770-1 управление программными активами начинает приносить выгоду сразу после внедрения. Но экономический эффект зависит от масштаба применения методов SAM. Комплексные SAM-проекты, выполняемые экспертами Softline, позволяют добиться максимальной экономии на приобретении ПО, снижения стоимости владения и юридических рисков.

Из чего состоит проект? Рассмотрим все его составляющие.

Выбор средства инвентаризации

Эксперты компании Softline владеют большим арсеналом технических средств и помогут подобрать наилучший инструмент инвентаризации с учетом особенностей именно вашего бизнеса. А если у вас уже есть средства, которые могут быть использованы для инвентаризации (например, Microsoft System Center), то мы применим их и выжмем из них максимум.

Инвентаризация

Многие проблемы невозможно выявить взглядом изнутри, и в ходе инвентаризации наша задача — независимо оценить IT-инфраструктуру заказчика со стороны. Мы анализируем программное обеспечение на пользовательских ПК, серверах, а также взаимосвязь между ними, и по итогам исследования предоставляем отчет клиенту.

Сертификация

При желании заказчик может получить по итогам проекта документальное свидетельство проделанной работы. Мы готовы помочь вам получить следующие сертификаты:

- сертификация по международному SAM-стандарту ISO 19770-1 и российскому ГОСТ ИСО Р 19770-1;
- сертификация ассоциации вендоров BSA – может защищать от проверок в течение 2 лет;
- сертификаты от отдельных вендоров – дают на определенное время «иммунитет» к вендорским проверкам;
- сертификаты сотрудников – возможность пройти курсы Softline по SAM и подготовиться к сдаче экзамена Microsoft.

Юридический анализ

Мы сопоставляем купленные и используемые лицензии, проводим полный юридический анализ ри-

сков исходя из контрактных документов. Во многих договорах есть нюансы и «подводные камни», на которые мы обращаем ваше внимание: права вендора на аудит, права отменить контракт при нарушении условий использования ПО, обязательства стандартизировать инфраструктуру или отказаться от других решений. Кроме того, мы помогаем решить вопросы оформления авторского права на внутренние программные разработки. Иногда эти риски стоят гораздо больше остальных, например, технических.

SAM и IT-консалтинг

Часто в проектах SAM мы также консультируем клиента в вопросах развития IT-инфраструктуры. Если в ходе исследования вашей инфраструктуры мы найдем возможность оптимизации и сокращения затрат – мы обязательно про нее расскажем, описав все плюсы и минусы. Наши проекты часто расширяются за рам-

ки анализа только программных активов, например, требуется решать задачи предоставления, поддержки и управления IT-сервисами или проводить разработку IT-стратегии.

Организация процессов управления активами

Недостаточно навести порядок в ПО один раз, нужно еще сделать так, чтобы он сохранялся и после проекта. Для этого наши специалисты изучают процессы управления программными активами — весь жизненный цикл софта в организации, от принятия решения о покупке до списания. Мы рассматриваем внутренние регламенты, процедуры и инструкции, связанные с ПО и предлагаем, как их улучшить (например, чтобы не нарушать требования вендора по лицензированию или избежать списания софта вместе с оборудованием). Также мы

внедряем технические средства для поддержки SAM-процессов для минимизации так называемого человеческого фактора — недопущения ошибок при управлении ПО.

Преимущества с точки зрения IT

- Оценка текущей ситуации в отношении корпоративного ПО.
- Снижение юридических рисков.
- Точный расчет цен и компетенции в области продажи ПО.
- Консалтинг в отношении IT-стратегии.
- Рациональное использование имеющихся лицензий. Анализ использования ПО позволяет определить, какие продукты действительно нужны пользователям.
- Документальное подтверждение лицензионной чистоты. Мы поможем вам пройти сертификацию и подготовить квалифицированных специалистов.

4 самых распространенных мифа о SAM

SAM — это небезопасно

Перед началом проекта стороны заключают соглашение о неразглашении, гарантирующее полную конфиденциальность. Таким образом, утечки данных об используемом клиентом ПО исключены.

SAM — это долго

При заинтересованности заказчика проект выполняется очень быстро. Богатый опыт работы в разных отраслях и наработки SAM-экспертов Softline позволяют максимально сократить сроки.

SAM легко внедрить своими силами

От специалиста по SAM требуются экспертные знания в 3 областях: юридической, лицензионной и технической. Такие сотрудники редко встречаются в IT-отделах, а пренебрежение к одной из этих составляющих может привести к провалу проекта. Поэтому лучше довериться профессионалам в этой сфере.

Рискованно информировать Microsoft о лицензионной чистоте

У Microsoft десятки тысяч клиентов в России и еще больше — во всем мире. Корпорация заинтересована не в борьбе с контрафактным ПО в отдельной компании, какого бы размера она ни была, а в повышении лицензионной чистоты рынка в целом. Документальное подтверждение лицензионной чистоты от вендора — существенный аргумент для внешних и внутренних заказчиков.

Бизнес-выгоды

1. Прозрачность расходов на IT

Мы переводим запросы IT-департамента на язык бизнеса, объясняя финансовым директорам назначение расходов на IT-бюджет, а также ищем способ сократить их без ущерба для потребностей бизнеса.

2. Узнайте, чем занимаются сотрудники на рабочем месте

Инвентаризация рабочих станций позволит узнать, как много на них установлено компьютерных игр и торрент-клиентов, а также то, насколько часто их запускают сотрудники.

3. Понятная структура финансирования IT

Вы узнаете, какая часть IT-затрат связана с развитием регионов, а какая — центрального офиса. Также вы сможете точно определить затраты на IT-проекты.

4. Безопасность

Анализ юридических документов важен для повышения экономической безопасности компании и ведения внутренних расследований.

5. Заключение о целесообразности использования ПО

Мы определим, все ли ПО, установленное на компьютерах, по-настоящему нужно пользователям, и выявим возможности использования менее дорогих версий ПО с меньшим функционалом.

6. Расчет стоимости проекта

После первичного обследования мы можем рассчитать для вас стоимость проекта и оценить экономический эффект от внедрения.

SAM-поддержка

Всерьез и надолго!

Эксперты, работающие в Softline, возьмут на себя ваши задачи управления программными активами: решение технических задач по инвентаризации, консультации по оптимальному лицензированию, оценку стоимости информационных систем, подбор альтернативных вариантов ПО и многое другое. Системный подход и постоянное внимание к финансовой и юридической составляющей приводит к существенной экономии. Как правило, затраты на поддержку полностью окупаются.

Конкретные задачи, связанные с управлением программными активами, можно выполнить в рамках часов SAM-поддержки. Вы можете запланировать реализацию такого мини-проекта в рамках часов по контракту или заказать дополнительные часы. Фактически, вы получаете возможность выполнения SAM-проектов в рассрочку.

Гибкие тарифы позволяют масштабировать объем проводимых работ.

Можно подобрать число часов работы SAM-специалистов Softline, которое вам потребуется за месяц или квартал.



Пишите нам!

sam-info@softline.ru

Что мы предлагаем в рамках SAM-поддержки

Технические услуги

- Внедрение технических средств для инвентаризации и их поддержка совместно со специалистами заказчика.
- Инвентаризация и формирование отчетов об использовании и лицензионности ПО.
- Анализ эффективности использования ПО.
- Консультации по выбору оптимальных решений с технической точки зрения.

Участие в разных этапах закупки ПО

- Точка входа для сбора потребностей (например, со стороны филиалов).
- Мониторинг сроков окончания контрактов.
- Распределение купленного ПО.

Решение финансовых и организационных вопросов

- Разработка ключевых процедур управления жизненным циклом ПО (заявка, закупка, списание, учет), шаблонов договоров и приказов.
- Оценка предполагаемых IT-контрактов с финансовой стороны.
- Поиск и объяснение возможностей получения вендорских скидок.

- Использование дополнительных возможностей по контрактам.
- Помощь при составлении IT-бюджета.
- Оценка поставщиков и критериев выбора ПО.
- Расчет базиса стоимости активов для дальнейшей работы с экономическими показателями.
- Подбор альтернативы программным продуктам, в том числе импортозамещение и выбор бесплатных решений с незначительным снижением функционала.
- Оптимизация имеющегося софта.

Юридическая поддержка

- Юридический анализ имеющихся и планируемых контрактов.
- Оформление самописного ПО в соответствии с законодательством.
- Консультации по перераспределению лицензий между юридическими лицами, использованию программных активов при слияниях, поглощениях и других организационных изменениях.
- Работа с претензиями вендоров и правоохранительных органов (вплоть до помощи в судебных разбирательствах).
- Помощь при прохождении проверок.

CIO.RU **Директор**
Настоящий журнал ИТ-руководителя
информационной службы



Ваш гид ПО ВОЗМОЖНОСТЯМ ИТ для бизнеса



Реклама 16+



Оформить подписку на печатную и электронную версии



+7 495 725 47 85



xpress@osp.ru



www.osp.ru/subscribe/cio/

12 NEWS

НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

ИЗДАНИЕ ДЛЯ
КОРПОРАЦИЙ,
МАЛЕНЬКИХ КОМПАНИЙ,
И ИХ СОТРУДНИКОВ

ЭВОЛЮЦИЯ
ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

12NEWS.RU

ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
ЗАДАЧАМИ

НАВИГАЦИЯ

ИНТЕРВЬЮ

MES

BI

WMS

SOB & WEB

CALL CENTER

ITSM

CAD

Система мониторинга печати O&K Print Watch

Аудит, контроль, экономия

Приобрести
O&K Print Watch вы
можете в
интернет-магазине
Allsoft

Проблема экономичного использования печатной техники актуальна всегда и для всех. Основная ее причина отнюдь не только в недобросовестности некоторых сотрудников, использующих корпоративные принтеры и МФУ в личных целях, но и в отсутствии эффективных средств мониторинга.

Удаленный мониторинг

Программа O&K Print Watch, разработанная специалистами компании «ОК Софт», является одним из наиболее современных и универсальных средств аудита использования печатного оборудования. O&K Print Watch представляет собой систему удаленного мониторинга, способную отслеживать все текущие документы, отправленные на печать, вести детальную статистику взаимо-

действия сотрудников с печатной техникой и даже устанавливать фиксированные квоты на те или иные параметры печати. Применение O&K Print Watch позволяет кардинально оптимизировать использование печатного оборудования, сэкономить до 30% расходного материала и, что немаловажно, привить сотрудникам компании бережное отношение к корпоративным ресурсам.



Особенности

От существующих на данный момент утилит и приложений O&K Print Watch отличается большое разнообразие поддерживаемых функций, совместимость с широким спектром печатного оборудования различных марок, а также высокое удобство использования. Рассмотрим ключевые особенности этой программы.

Пожалуй, самое ценное преимущество O&K Print Watch – возможность установки программы непосредственно на корпоративный сервер, снимающая необходимость ее инсталляции на все компьютеры компании. O&K Print Watch имеет удобный браузерный интерфейс, с помощью которого ответственное лицо (например, системный администратор) получает прямой доступ ко всей необходимой информации. Здесь сосредоточена подробная статистика по всем компьютерам, принтерам и пользователям, зарегистрированным в корпоративной сети. Здесь же можно получить детальную информацию о всех файлах, отправленных на печать, их объеме, количестве страниц и расчетной стоимости. Кроме того, в программе предусмотрена возможность автоматической рассылки отчетов на указанный e-mail.

Универсальный инструмент аудита

O&K Print Watch также позволяет устанавливать фиксированные квоты по различным параметрам печати. К примеру, можно задавать жесткие лимиты на количество распечатанных страниц или объем исполь-

зуемого тонера для определенного компьютера или пользователя. Ограничения могут относиться как к определенному промежутку времени (дневное или месячное ограничение), так и к любому документу, отправленному на печать. Например, с помощью этой функции можно запретить конкретным пользователям корпоративной сети распечатывать более 100 страниц в день. По достижении заданного количества печать документов прекратится автоматически. Кроме того, программа позволяет ограничивать использование цветной печати или разрешать только двухстороннюю печать. Подобные строгие ограничения на объем и характер печати приучают сотрудников более экономно использовать корпоративные принтеры и МФУ, избегать вывода на печать второстепенного материала. Кроме того, используемая в O&K Print Watch система квот печати позволяет значительно сэкономить на расходных материалах для цветных принтеров.

Дополнительные преимущества

O&K Print Watch представляет собой универсальный инструмент диагностики, совместимый практически со всеми моделями популярных производителей печатного оборудования. Утилита работает со всеми современными протоколами принтеров и позволяет использовать единый интерфейс для мониторинга расхода картриджей, наличия бумаги и ошибок в работе печатного оборудования. Для печатных устройств с поддержкой интернет-протокола SNMP данная функция работает автоматически.

Еще одна ценная функция

Это возможность автоматического сохранения распечатанных документов в виде изображений или файлов в формате PDF. Это чрезвычайно полезный инструмент, позволяющий отслеживать не только объем, но и содержание документов, идущих на распечатку. Имея прямой доступ к архиву копий, вы можете легко выявить сотрудника, использующего свое рабочее время и ресурсы компании в личных целях.



111 000
рублей

MapInfo Pro 12.5

MapInfo Pro — полнофункциональная геоинформационная система (профессиональное средство для создания, редактирования и анализа пространственной информации). Интегрируется в качестве клиента в распределенные информационные системы на базе серверов: Microsoft SQL, Oracle, PostgreSQL/PostGIS, SQLite и других. Для разработки специализированных приложений используется язык программирования MapBasic. ГИС MapInfo Pro полностью русифицирована.

Сферы применения ГИС MapInfo Pro

Земельный, лесной кадастр и кадастр недвижимости, градостроительство и архитектура, телекоммуникации, добыча и транспортировка нефти и газа, электрические сети, экология, геология и геофизика, железнодорожный и автомобильный транспорт, банковское дело, образование, управление. MapInfo Pro поддерживает все популярные ГИС/САПР-форматы, картографические веб-сервера тайлов и сервера WFS и WMS.

Новое в MapInfo Pro 12.5

32 и 64-битные версии.

MapInfo Pro теперь доступна в 32-битной и 64-битной версиях. 64-битная версия позволяет в полной мере использовать все возможности процессора компьютера. Обе версии используют один и тот же серийный номер и могут использоваться на компьютере одновременно.

Новый ленточный интерфейс (64-битная версия).

Быстрый и простой доступ ко всем функциям с использованием нового ленточного интерфейса, галерей и мини-панелей инструментов. Современный интерфейс делает использование MapInfo Pro еще проще и интуитивно понятнее. Новые мини-панели инструментов обеспечивают быстрый доступ к часто используемым командам.

Поддержка многоядерности/многопоточности.

Теперь при операциях с объектами, такими как построение буферных зон (buffer), удаление части объекта (erase) или разрезании объекта (split), MapInfo Pro v12.5 может использовать все процессоры компьютера. Это значительно сокращает время требуемое для выполнения этих операций.

Новый активный Конструктор отчетов.

С новым Конструктором отчетов создание отчетов профессионального качества станет еще более быстрым и простым. Он позволяет быстро и профессионально разместить элементы отчета на странице, используя панель инструментов, сетку и направляющие. Новый элемент управления «Изображение» позволяет добавить логотип, графику и растровые изображения любого типа. Работа с окнами Карты и Списка — непосредственно в окне Отчета: больше нет необходимости переключаться между картой и отчетом, чтобы изменить слои, подписи или сдвинуть/масштабировать карту. WYSIWYG — окно отчета полностью соответствует тому, что будет выведено на печать.

Поддержка форматов данных.

Используя команду «Открыть внешние данные» и FME Quick Translator 2014, пользователи MapInfo Pro могут работать с данными в следующих форматах: ГИС Панорама, Autodesk AutoCAD (DXF, DWG); ESRI (Базы геоданных, E00, SHP); Bentley MicroStation Design (POS, FC1, DGN); Google Earth KML, GML, SDTS, VPF. Растровые изображения в форматах ECW, URL, JP2, J2K, BIL, SID, GEN, ADF, IMG, NTF, TIF, GRD, GRC, BMP, GIF, TGA, JPG, PCX, ERS, PNG, PSD, WMF, EMF, MAP. Гриды (поверхности) в форматах ADF, FLT, TXT, ASC, IMG, DEM, DT0, DT1, DT2, MIG, GRD.



Компания ЭСТИ МАП

Официальный представитель
Pitney Bowes Software Inc.
в России и СНГ

Тел.: +7 (495) 627-76-37,
+7 (495) 627-76-49

E-mail: sales@mapinfo.ru,
esti-m@mapinfo.ru
www.mapinfo.ru

Русская версия MapBasic 12.5

MapInfo MapBasic — язык программирования геоинформационной системы MapInfo Pro.

MapBasic позволяет разрабатывать приложения, расширяющие стандартные возможности MapInfo. Возможность вызова DLL и других программ позволяет создавать сложные специализированные приложения с использованием языков программирования высокого уровня. MapBasic содержит около 400 операторов и функций.

Имеется возможность разработки приложений на языках VB.NET, C# и других языках платформы .NET. Для тиражирования приложений можно использовать MapInfo RunTime.

MapInfo Spectrum Spatial



Spectrum Spatial – новая технологическая платформа для создания корпоративных геоинформационных систем и геопорталов, управления пространственными данными, оценки качества данных, решения различных аналитических и геоинформационных задач.

ЗВОНИТЕ!

Spectrum Spatial – один из компонентов платформы Spectrum, сервер инфраструктуры пространственных данных предприятия, предназначенный для совместной работы с картографической информацией неограниченного числа пользователей.

Платформа Spectrum, кроме пространственного модуля, может включать модули геокодирования, решения транспортных задач, интеллектуальной верификации данных и др.

Все компоненты платформы могут быть объединены в последовательности связанных процессов (Dataflow). Для создания dataflow, jobs и сервисов используется графический дизайнер.

Основанный на современной сервис-ориентированной архитектуре (SOA), Spectrum Spatial включает в себя все необходимые операции для создания, визуализации, анализа и редактирования пространственных данных в

различных форматах (пространственные СУБД Oracle, MS SQL, PostGis и др., широкий набор файловых источников). Большинство возможностей платформы Spectrum доступно через набор готовых веб-сервисов SOAP и REST: Tile, Map, Feature, Geometry, UserManagement, сервисы по стандартам OGC (WFS, WFS, CSW).

Spectrum позволяет:

- создать и централизованно управлять инфраструктурой пространственных данных предприятия;
- с минимальными затратами интегрировать геоинформационные возможности в существующие системы предприятия (CRM, BI, ERP и др.), что поможет добиться совершенно нового уровня анализа и визуализации бизнес-информации.

Выставки и мероприятия



Татарстанский нефтегазохимический форум

2-4 сентября 2015 г.

Форум соберет представителей крупнейших отраслевых предприятий. Пройдут специализированные выставки «Нефть, газ. Нефтехимия», «Экотехнологии и оборудование XXI века», «GEO-Казань. Геологоразведка. Геодезия. Картография», «Интерпластика. Казань», конференции, круглые столы, бизнес-встречи и др.

Место проведения:
Казань, ВЦ «Казанская ярмарка»

Промышленный конгресс юга России

9-11 сентября 2015 г.

Главное событие для специалистов донских предприятий – Промышленный конгресс юга России – вновь станет площадкой для демонстрации отраслевых новинок. Для гостей будут организованы тренинги, многочисленные демонстрационные мероприятия и даже виртуальный тренажер.

Подробности по телефону:
(863) 268-77-95

Место проведения:
Ростов-на-Дону, КВЦ «ВертолЭкспо»

Уралстройиндустрия

22-25 сентября 2105 г.

Международная выставка «Форум Уралстройиндустрия» в Уфе – значимый и ведущий выставочный проект с 25-летней историей. Тематика выставки включает в себя практически все разделы строительной отрасли – от проектирования объектов и снабжения строительными и отделочными материалами, оборудованием и инструментом до возведения и обслуживания зданий и сооружений гражданского и промышленного назначения.

сентябрь

продолжение на стр. 96



Выставки

и мероприятия

IT-Сибирь. СибТелеком – 2015

23–25 сентября 2015 г.

23-я выставка информационных технологий и телекоммуникаций откроется в МВК «Новосибирск Экспоцентр». На выставке демонстрируются возможности современного телекоммуникационного оборудования, проходят семинары и презентации новинок, актуальных продуктов программного обеспечения.

Бесплатный электронный билет: sibtelecomexpo.ru.

Конференция CEE-SECR / Разработка ПО

22-23 октября 2015 г.

Одно из самых масштабных IT-событий России. Более 600 участников, несколько треков докладов, 3 блока тем, зарубежные эксперты. В программу вошли 33 топика: блок трендовых тем, традиционные вопросы и разработка ПО в предметных областях (госсектор, игры, здравоохранение и т.д.)

Подробности на сайте: www.secr.ru

XV Российский энергетический форум

20-23 октября 2015 г.

XV Российский энергетический форум в Уфе – один из крупнейших форумов, рассматривающих проблемы и пути решения основных вопросов большой и малой энергетик. «Энергосбережение. Светотехника. Кабель» – специализированная выставка, экспозицию которой ежегодно представляют более 150 предприятий из всех регионов России и СНГ.

октябрь

Российский промышленник

7-9 октября 2015 г.

Приглашаем вас принять участие в XIX Международном форуме «Российский промышленник». Форум «Российский промышленник» является крупнейшей площадкой Северо-Западного региона России для демонстрации инновационного промышленного оборудования, продукции и технологий компаний.

Место проведения:
Санкт-Петербург, КВЦ «ЭКСПОФОРУМ», Петербургское шоссе, 64\1.

POWER ELECTRONICS

27-29 октября 2015 г.

Единственная специализированная выставка в России, которая демонстрирует полный спектр разработок и готовых решений в области силовой электроники для энергетики и энергосбережения, транспортного машиностроения и авиастроения, военно-промышленного комплекса, металлургии, строительства и других секторов экономики.

Подробности на сайте: www.powelectronics.ru
Место проведения: Москва, Крокус Экспо.

ноябрь

САХАПРОМ ЭКСПО-2015. «НЕДРА ЯКУТИИ»

10-12 ноября 2015 г.

Выставка «САХАПРОМЭКСПО. НЕДРА ЯКУТИИ» в Якутске успела стать продуктивным деловым событием для региона. Ведущие предприятия отрасли ежегодно представляют здесь свои достижения, а для молодых компаний выставка является стартовой площадкой. Правительство Республики Саха (Якутия) оказывает ключевую поддержку мероприятию и формирует деловую программу выставки, а ведущие СМИ республики – мощную информационную поддержку.

Подробности на сайте: www.ses.net.ru.

современный

СИТИ ТЕЛЬ

небольшой, уютный «Сити-Отель». Комфортные номера и доброжелательный, чуткий к Вашим пожеланиям персонал

*фотосессия на вертолетной площадке,
романтический ужин при свечах,
охлажденное шампанское и экзотические фрукты,
поздний горячий завтрак
и ароматный кофе в постель*



16 двухместных номеров: 2 люкса
(деловой и праздничный), 3 двухкомнатных
номера категории «КОМФОРТ»,
11 стандартных однокомнатных номеров



Сити Отель расположен на 25-м этаже
Бизнес-центра класса «А» «ВолгоградСити»



**Вертолет на Вашу свадьбу,
вертолетная площадка.**

Сити-Отель

Ул. им. Рокоссовского, 62, 25-й этаж
Бизнес-Центр «ВолгоградСИТИ»

Бронирование:

- отдел бронирования и размещения тел: +7(8442)
998-007; 998-002; 8-800-200-12-07

- бронирование по электронной почте:
hotel@volgograd-city.ru



Тайные знания и инструменты
инженеров-дорожников
в журнале

САПР и ГИС
автомобильных дорог

cadgis.ru



DCExpo

itsec
by Groteck

infosecurity
RUSSIA

2015

23-25 сентября

Крокус Экспо

DCExpo 2015 – центральное событие российского рынка ЦОД

- Первая крупнейшая отраслевая мультимедийная выставка-конференция с уникальной синергией различных направлений рынка ЦОД.
- Многопоточные конференции с участием ведущих представителей отрасли.

Тематика конференционных зон:

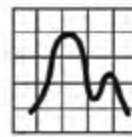
- Data Center (центры обработки данных),
 - Cloud Computing (облачные решения),
 - Infosecurity (информационная безопасность).
- Более 5000 посетителей – профессионалов рынка дата-центров и облачных услуг.
 - Нестандартная организация выставочного пространства с использованием мультимедийного оборудования.

 MEDIA GRUS
media & marketing

Groteck
Business Media

По вопросам участия обращайтесь по телефону +7 (499) 638-21-81

www.DCExpo.ru



StatSoft®
STATISTICA



Большие возможности Больших данных: STATISTICA Big Data Analytics

Получайте больше от революционной технологии Big Data!

Новая аналитическая платформа Больших данных – **STATISTICA Big Data Analytics** – расширяет линейку продуктов STATISTICA. Основные возможности платформы:

- Обработка естественного языка (Natural Language Processing, NLP)
- Распределенный запуск моделей глубокой аналитики над Hadoop
- Панель индикаторов (dashboards)
- Выделение сущностей
- Интерактивная визуализация
- Базы данных и оборудование

Данный «движок» получения ценной информации позволит Вам воспользоваться непревзойденными характеристиками производительности и масштабируемости, что достигается максимально эффективным использованием последних достижений в таких технологиях как Hadoop, поиск Lucene/SOLR, машинное обучение Mahout, интерактивная визуализация и глубокий NLP.

Теперь Вы сможете собирать настройки с лент Твиттер, блогов, новостных лент, систем CRM и других источников, что позволит Вам в совокупности с демографическими и региональными данными лучше понимать направление рынка, дает новые возможности роста.

Для экспертов в аналитике:

- Встроенный «движок» аналитики структурированных и неструктурированных данных
- Создание аналитического проекта с использованием drag-and-drop подхода
- Использование Hadoop для Big Data масштабирования
- Открытый «движок» индексации сложных, многогранных метаданных

Для потребителей аналитики Больших данных:

- Легкий и быстрый поиск с автоматическими подсказками
- Графики, карты, временные ряды с возможностью «бурения» детальной информации в результатах поиска
- Интерактивное моделирование данных и утилиты визуализации для понимания данных масштаба Big Data

Разверните анализ Больших Данных на открытых платформах!



«Предиктивная аналитика и Big Data: методы, инструменты, решения»

В сентябре 2015 г. в Москве **StatSoft Russia** и **Dell Software** проведут открытое мероприятие, в рамках которого прозвучат доклады на следующие темы:

- **STATISTICA Big Data Analytics**: новые возможности
- Big Data в электронной коммерции: взгляд практика
- Data Mining/Text Mining: предиктивная аналитика
- Big Data в real-time рекламе: задачи, методы, подходы, решения StatSoft Solutions: автоматизация прогнозирования для retail, энергетики и др.

Мы приглашаем аналитиков, руководителей по развитию бизнеса и департаментов продаж, маркетологов, IT-специалистов, а также всех, кто нацелен на внедрение и эффективное использование передовых аналитических методов.

Обязательна предварительная регистрация. Количество мест ограничено.

www.statsoft.ru

Регистрация ✓



StatSoft® Russia

(495) 787-77-33

info@statsoft.ru

www.statsoft.ru