

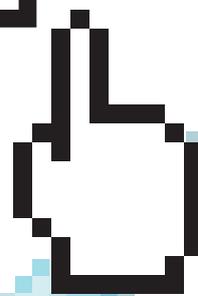
softline direct

КАТАЛОГ ИТ-РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ ДЛЯ БИЗНЕСА

#9 2017

СПЕЦВЫПУСК

ОБЛАКА

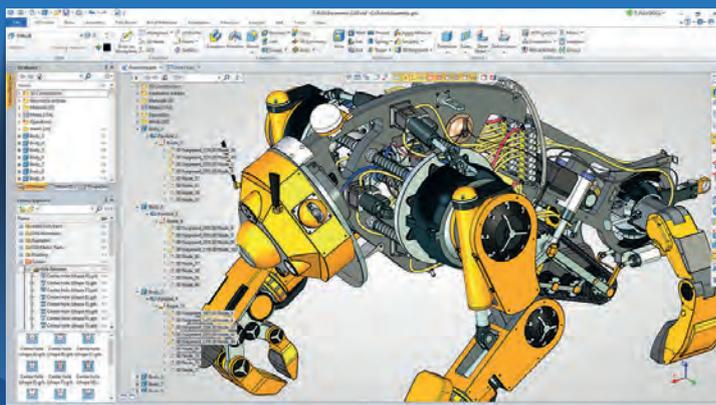




ACTIVEDESK - ЕДИНОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ИНЖЕНЕРНО-ПРОЕКТНЫХ КОМАНД

ActiveDesk - это привычный рабочий стол с мощной видеокартой для эффективной совместной работы с ресурсоемкими приложениями. Он доступен с любого устройства из любого места. Сервис создан на базе технологий виртуализации VMware и NVIDIA GRID и размещен в защищенном российском дата-центре мирового уровня.

ActiveDesk позволяет приобретать требуемое количество рабочих столов заданного быстродействия и оплачивать их использование на ежемесячной основе по факту реального потребления, что максимально удобно при проектном подходе.



ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕРВИСА ACTIVEDESK



Удобство
совместной работы



Возможность
развернуть новый
проект за несколько
минут



Удаленный доступ
с любого устройства
из любого места



Беспрецедентная
защита данных
от копирования



Оплата услуг
только по факту
реального потребления

ПАРТНЕРЫ СЕРВИСА ACTIVEDESK



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ И ПОЛУЧИТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОТЕСТИРОВАТЬ СЕРВИС!

Цена сервиса в день
примерно равна



2 чашкам
кофе

Active CLOUD

8-800-100-22-50

www.activedesk.ru

welcome@activedesk.ru

ЭТОТ ДИЕНЬИ ОБЛАЧНЫИ МИР

Трансформация в бизнесе и корпоративной культуре должна происходить одновременно. Это всегда комплексный процесс – сложный, но абсолютно оправданный, поскольку способствует росту количества клиентов и повышению лояльности сотрудников, снижению операционных расходов, а также экономических и репутационных рисков.



20



Приветствую вас, уважаемые коллеги, дорогие друзья!
Я, Сергей Боровиков, являюсь руководителем Департамента облачных технологий компании Softline.

Наша компания – одна из крупнейших на рынке по предоставлению услуг и инновационных решений на базе облачных вычислений. Основу гибких и отказоустойчивых ИТ-инфраструктур, которые мы строим, составляют технологии ведущих мировых вендоров.

Мы входим в ТОП-5 поставщиков облачных решений (рейтинги «Крупнейшие поставщики SaaS в России» и «Крупнейшие поставщики IaaS в России» (CNewsAnalytics, 2016), в том числе Google и Microsoft, и имеем облачные площадки в крупнейших городах (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Самара, Новосибирск, Ростов-на-Дону). Ориентируясь на мировые тенденции и тренды, постоянно совершенствуемся, повышаем качество сервисов, наращиваем компетенции.

Фокус на облака — это часть стратегии Softline.

В прошлом году мы стали обладателями престижной награды Cisco – Cloud Builder Partner of the Year, что подтверждает богатый опыт специалистов Softline по реализации комплексных проектов, построению и техническому сопровождению отказоустойчивой облачной инфраструктуры.

На ежегодной Партнерской академии NetApp, прошедшей в Подмосковье, компания Softline, которая является одним из ключевых партнеров NetApp, получила почетную награду «За вклад в развитие Cloud-бизнеса». Такой высокой оценки компания удостоилась благодаря наличию экспертизы в сфере построения облачных услуг на базе решений NetApp для управления данными.

Важнейшим достижением стало глобальное партнерство с IXcellerate Moscow One. Softline получила в полное распоряжение часть площадей в дата-центре IXcellerate под собственные проекты, создав внутри него физически выделенную зону для предоставления облачных услуг, а также сервисов Colocation и Dedicated. Все это подтверждает профессионализм команды, глубокие знания, навыки успешных продаж.

И, конечно, ежегодно наша компания пополняет портфель решений самыми разнообразными сервисами.

Так, сервис резервного копирования и аварийного восстановления в облаке на базе продуктов Veeam Software является гарантом надежного хранения данных и постоянства работы виртуальных систем наших заказчиков.

Достижения в Дальнем зарубежье также впечатляют: SPLA-бизнес демонстрирует рост 108% год от года; выручка по облачному направлению в Латинской Америке составила 37% от общей за 2016 финансовый год; успешно запущено новое предложение – продажи решений виртуальной телефонии Softline Cloud PBX; по программе CSP продано 18 тыс. рабочих мест.

Облачные технологии уже стали нормой для бизнеса, они расширяют его возможности, повышают эффективность, сокращают затраты. Доверьтесь Softline – лидирующему облачному провайдеру в России – заботу о ваших ИТ-системах!

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК: ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

God save the cloud.....	12
Эффективность вместе с «Виртуальным офисом Softline»	16
Сторожевое облако	17
Deliver использует облачные сервисы Google по максимуму	18
Digital-трансформация: новый культурный и бизнес-код	20
Есть мнение! Softline и IXcellerate Moscow One: новый уровень партнерства	23
Бизнес в российских регионах: облачная летопись	24
Защищенное облако Softline	26
Softline в центре всеобщего внимания на «Иннопром-2017».....	28
Хостинг SAP-систем в облаке.....	30
Microsoft Teams – решение для коллективной работы	32
Новости ActiveCloud	36
Развертывание физической СХД и выделение хранилища из облака	40
РИАС ЖКХ.....	44
Managed Hybrid Cloud	47

СОДЕРЖАНИЕ

Интервью номера

VMware: визионеры своих направлений	8
--	---

Аппаратное обеспечение

Softline обеспечила компанию «Аромат» серверным оборудованием	68
ЦОД как сервис	69
Мультимедиа-системы для Московского центра качества образования	72
Комплексные инженерные решения	74
Мобильные девайсы для ритейла	76
Лизинг. Позвольте себе больше	78
Голографические столы NettleBox	81
Покопийная печать	83

Информационные технологии

Машинное обучение в облаках: обзор методов	56
Переход в облачный бизнес: навязанный тренд или экономическая эффективность?	60
Mindjet MindManager. Интеллект-карты	65
Parallels® Remote Application Server	66

Обучение

Курс «Цифровой HR»	86
Новости УЦ Softline	88
Расписание курсов	89

Эффективность бизнеса

BI как услуга: поддержим оптимальный уровень наличных в банкомате	48
WhatsUp Gold 2017 Plus	51
Цифровая лаборатория	52
SOTI MobiControl для управления корпоративной мобильностью	54

Каталог ИТ-решений
и сервисов
для бизнеса

Softline direct

#9-2017

2017-09-08(176)-RU

Учредитель:
АО «СофтЛайн Трейд»

Издатель:
Игорь Боровиков

Softline в соцсетях



SoftlineCompany



Softlinegroup



SoftlineCompany



softlinegroup

Почему заказчики выбирают Softline в качестве поставщика ИТ-решений и сервисов?

1

Весь спектр решений и сервисов

Softline — лидирующий глобальный поставщик ИТ-решений и сервисов. Мы предлагаем комплексные технологические решения, лицензирование программного обеспечения, поставку аппаратного обеспечения и сопутствующие ИТ-услуги. Наш портфель решений содержит разнообразные облачные услуги: публичные, частные и гибридные облака на базе собственной облачной платформы Softline.

2

Сильный игрок с безупречной репутацией

Клиенты Softline — это 60 000 частных и государственных организаций всех масштабов — от крупных корпоративных заказчиков до среднего и малого бизнеса. Более 1100 аккаунт-менеджеров и 500 инженеров и технических специалистов обслуживают наших клиентов и помогают им выбрать оптимальные ИТ-решения. По итогам 2016 финансового года оборот Softline составил \$1 млрд, а за последние 10 лет совокупный среднегодовой темп роста продаж (CAGR) составил 27%.



80 городов

Статусы Softline

Microsoft Partner

- Gold Messaging
- Gold Business Intelligence
- Gold Small Business
- Gold Collaboration and Content
- Gold Management and Virtualization
- Gold Communications
- Gold OEM
- Gold Software Asset Management
- Gold Volume Licensing
- Gold Mobility
- Gold Server Platform
- Gold Devices and Deployment
- Gold Application Integration
- Gold Midmarket Solution Provider
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Identity and Access
- Gold Learning
- Silver Application Development
- Silver Hosting
- Silver Project and Portfolio Management



3

Место действия — весь мир

Softline работает на рынках России, Восточной Европы и Центральной Азии, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии. Компания представлена в 80 городах 30 стран мира. За более чем 20 лет успешной деятельности на ИТ-рынке нам удалось накопить уникальный опыт работы на крупных, динамично развивающихся рынках.

30 стран

4

Крепкий союз с производителями

Компания Softline является партнером более чем 3000 производителей программного и аппаратного обеспечения, имеет высочайшие партнерские статусы всех ключевых вендоров. Для них мы предоставляем уникальный канал маркетинга и продаж, охватывающий все страны нашего присутствия.

5

Заказчик — в центре внимания

Softline — это клиентоориентированная компания: мы всегда находимся на стороне клиента и предлагаем решения, наилучшим образом решающие его задачи, вне зависимости от бренда.



Global IT Solution and Service Provider

Портрет компании

Производство



А также

Объединенная компания РУСАЛ • STADA CIS • АО «Акрихин» •
ЗАО «Трансмашхолдинг» • ПАО «Современный коммерческий флот» •
ПАО «Соллерс» • ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» • АО «СО ЕЭС» •
ЗАО «Трансмашхолдинг» • ОАО «Камчатскэнерго» • ГК «Эталон» •
АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» • ПАО «МРСК Северного Кавказа»

Розница, услуги



А также

ООО «ИНВИТРО» • ГК «Рольф» • АО «Лаборатория Касперского» •
ООО «Хендэ Мотор СНГ» • АО «Славянка» • ГК ПИК •
Агентство «Роспечать» • АББ • ГК «Форвард»

3 000+

поставщиков программного и аппаратного обеспечения

Банки и финансовые организации



РУССКИЙ СТАНДАРТ БАНК



А также

ООО «Атон» •
ООО СК «ВТБ Страхование» •
Барклайс банк Россия •
АО «Газпромбанк» •
КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) •
ПАО БИНБАНК •
АО «Кредит Европа банк» •
АО «РВК» •
ПАО «АВТОВАЗБАНК»

softline®

600+

технических
специалистов

Телекоммуникации, СМИ, развлечения



TELE2



А также

Российская телевизионная и радиовещательная сеть • ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания» • АО «ТНТ-Телесеть» • ГК «ПрофМедиа» • ООО «Скартел» (Yota)

Госзаказчики



А также

Министерство связи и массовых коммуникаций РФ • Министерство образования и науки РФ • Управление делами Президента РФ • Инновационный центр «Сколково» • Администрация города Иваново • Администрация города Ростова-на-Дону • Администрация города Иркутска • Центральная базовая таможня • «Башкиргражданпроект» • ФГБНУ «ПИНРО» • САФУ им. М.В. Ломоносова

60 000+

корпоративных клиентов

1100

аккуант-менеджеров

Нефтегазовая отрасль



А также

ООО «Газпром ПХГ» • ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА ШЕЛЬФ» • ПАО «Газпром автоматизация» • ООО «Нарьянмарнефтегаз» • ГУП МО «Мособлгаз» • ОАО «Уралтранснефтепродукт» • ОАО НАК «Аки-Отыр» • ОАО «Газпром газораспределение Белгород»

VMware: визионеры своих направлений



Александр Василенко, глава представительства VMware в России и СНГ, рассказал Softline direct о технологиях, которые компании представляются приоритетными, а также о недавних интересных проектах и своем понимании цифровой трансформации бизнеса.



— Александр, какова текущая стратегия развития VMware в России? Что нового мы можем ждать от компании?

— К ключевым направлениям развития VMware в мире и в России относится методология SDDC — программно-определяемые ЦОДы. Концепция ЦОДа подразумевает виртуализацию всех компонентов — серверов, хранения, рабочих станций и сетей под общим управлением и с соблюдением всех требований безопасности. В рамках этой концепции мы развиваем отдельные направления, в частности, виртуализацию сетей и сетевых функций — SDN.

Развитие технологии SDN сейчас является одним из приоритетов VMware. У VMware есть решение NSX, которое дает возможность рассматривать физическую сеть как пул сетевых ресурсов, в котором сетевые службы и службы безопасности назначаются виртуальным машинам на основе политик. Всю логику мы переносим с уровня железа на уровень софта. SDN также упрощает задачу обеспечения непрерывности бизнеса и переключения на резервные мощности в случае катастрофического сбоя. Еще одной областью применения решений SDN стала сетевая безопасность. Решение VMware NSX позволяет реализовать внутри периметра организации модель «нулевого доверия» (Zero Trust), существенно повысив защищенность инфраструктуры и снизив вероятность успешной кибератаки. В основе модели Zero Trust лежит принцип «не доверяй и проверяй», согласно которому априори ни один объект в сети не является безопасным. При таком подходе можно существенно снижать риск вирусных эпидемий, таких как WannaCry, Petya, и т.д.

Недавно VMware также представила кросс-облачные инструменты —

VMware Cross-Cloud Architecture и Cross-Cloud Services. Они позволяют управлять миграцией приложений между облаками разных вендоров и собственным ЦОДом.

Сегодня практически каждый сотрудник компании вне зависимости от индустрии имеет мобильное устройство. Возможно, раньше люди никогда не использовали персональный компьютер в своей работе, зато теперь читают корпоративную почту, пользуются приложениями на персональном смартфоне. Это тысячи новых работников, которые раньше никогда не обслуживались ИТ-подразделением. Стратегия VMware по построению цифрового рабочего окружения помогает организациям в поддержке персонала нового класса.

Неотъемлемой частью ЦОДа являются системы хранения, а одна из основных тенденций на рынке сейчас — это переход на гиперконвергентные системы (HCI) — когда ресурсы хранения объединяются с вычислительными ресурсами в одном конструктиве путем добавления локальных SSD и

Один из самых важных факторов, влияющих на успех цифровой трансформации — это поддержка инициативы топ-менеджментом.

жестких дисков в стандартные сервера x86 архитектуры и создания отказоустойчивой и сверхпроизводительной программно-определяемой системы хранения (SDS). Среди основных причин использования HCI-решений нужно отметить линейное и очень гибкое масштабирование, недостижимое для классических решений, радикальное снижение сложности эксплуатации и, разумеется, заметно более низкую совокупную стоимость владения.

Решение по построению HCI от VMware — VMware vSAN. В России мы видим значительное расширение уже поставленных систем, когда заказчики, которые попробовали в работе VMware vSAN и убедились в его преимуществах, переносят все больше и больше продуктивных систем на vSAN, включая бизнес-критичные системы, а также большой спрос от новых заказчиков, которые планируют построение HCI для своих новых проектов, расширения или обновления ИТ-инфраструктуры.

— Как реализуется цифровая трансформация внутри VMware? Каковы успехи и как реагируют сотрудники на новые подходы к работе? Какими бизнес-качествами должна обладать компания, чтобы вы назвали ее примером успешной цифровой трансформации?

— VMware стремится выступать визионером в тех направлениях, которые развивает. Сегодня в VMware работает более 19 тысяч сотрудников, поэтому для компании создание эффективной рабочей среды является таким же приоритетом, как и для наших заказчиков. Мы активно используем мобильные технологии, и наши сотрудники сегодня могут работать без привязки к рабочему месту, что повышает эффективность работы и лояльность персонала.

Цифровая трансформация подразумевает обеспечение всех типов пользователей доступом к приложениям и ресурсам, где бы они ни находились и какое бы устройство ни использовали. Она наиболее актуальна для компаний, которые работают напрямую с заказчиками. Это относится к компаниям, существующим в условиях высокой конкуренции,

— банкам, страховым компаниям, мобильным операторам и так далее. Большое количество факторов влияет на успех цифровой трансформации. Один из самых важных — это поддержка инициативы топ-менеджментом. В случаях, когда трансформация происходит «снизу вверх», очень велика вероятность неудачи на одном из этапов. Нужно, чтобы руководство понимало преимущества трансформации — возможность быстрее выводить на рынок новые продукты, опережая конкурентов, новые источники дохода, удовлет-

В основе модели Zero Trust лежит принцип «не доверяй и проверяй» — ни один объект в сети не является безопасным. Так можно снижать риск вирусных эпидемий, таких как WannaCry, Petya, и т.д.

ворение сотрудников и клиентов и другие.

— Какие из последних историй успеха — значительные и особо запомнившиеся своими результатами?

— В проекте с ПАО ТГК-1 (ведущим производителем электрической и тепловой энергии в Северо-Западном регионе России; количество электростанций — 53) было полностью автоматизировано управление двух ЦОДов, теперь они работают как единая система. Виртуализация рабочих мест (VDI) и VMware NSX позволили ТГК-

1 управлять сетью и организовывать доступ по любым, даже очень сложным моделям, а также создавать и запускать новые политики за считанные минуты. Стабильная работа ИТ-инфраструктуры покрывает расходы на резервирование и защиту. Использование виртуализации на всех уровнях, в том числе сетевом, позволяет повысить надежность и при этом избежать расходов на физическое дублирование всей ИТ-инфраструктуры.

Еще одна история успеха — виртуализация инфраструктуры СИБУР, крупнейшей в России газоперерабатывающей и нефтехимической компании. СИБУР реализовал проект по централизации вычислительных мощностей и системы управления. По итогам проекта было виртуализовано порядка 73% мощностей компании. Специалистам СИБУРа удалось повысить точность прогнозирования затрат на виртуальную ИТ-инфраструктуру. Кроме того, выросла точность распределения и использования уже имеющихся мощностей в виртуальной инфраструктуре. По итогам проекта компания получила возможность эффективнее использовать текущие инвестиции для развития инфраструктуры за счет более продуктивной работы каждой единицы оборудования, четкого распределения нагрузки на серверные мощности.

Очень интересных результатов за счет внедрения технологий программно-определяемого ЦОДа и гибридного облака удалось достичь системообразующему европейскому банку (127 тыс. сотрудников в 17 странах, 7000 филиалов, активы 875 млрд. евро). Необходимо было сократить издержки на 1.3 млрд. евро и при этом повысить качество обслуживания клиентов банка и уменьшить время, необходимое для исполнения проектов неорганического развития. Внедрение гибридного облака позволило сократить в несколько раз время, необходимое для вывода на рынок новой банковской услуги, а также консолидировать дочерние ИТ-сервисные компании и сократить на 16% себестоимость услуг ИТ.

ЭТОТ ДИВНЫЙ ОБЛАЧНЫЙ МИР

К 2020 году объем российского рынка
облачных технологий составит

48 млрд руб.

29 млрд руб.

составил российский рынок облачных сервисов в 2016 г.

Основная тенденция
облачного рынка в
странах Запада — готов-
ность заказчиков поку-
пать облачные сервисы
«пакетом», или «банд-
лом».

Мы можем констатировать ценовую войну, которую развязали лидеры рынка облачных вычислений. Если раньше ценовая конкуренция развивалась только в сегменте виртуальных машин в облаке, то теперь она коснулась сервисов хранения данных, а в следующие 18 месяцев давление цен будет наблюдаться в других сегментах, в том числе в облачных базах данных.

54.5

90

50

43

70

Банковский и финансовый сектора экономики имеют пока небольшой уровень принятия новых облачных услуг –

16.7%

Переход на облачные сервисы был простым и занял совсем немного времени. Вечером были авторизованы ключи в Google, почта уже отправлялась и началась миграция. А утром мы связались с менеджером и узнали, что решение полностью готово к работе!

Александр Выскубенко,
начальник отдела ИТ компании Red Wings

Благодаря услуге «Виртуальный ЦОД» из публичного облака Softline компания «Адамас» повысила эффективность работы сотрудников и увеличила производительность ИТ-систем. При этом был достигнут нужный нам экономический эффект: мы перевели капитальные затраты на покупку и обслуживание серверного оборудования в операционные, на оплату аренды облачных мощностей у провайдера.

Андрей Завьялов,
директор Департамента информационных технологий компании «Адамас»

Облачные сервисы Microsoft Office 365 предоставили специалистам нашей компании набор инструментов, обеспечивающих более оперативную реакцию на запросы клиентов, что, в свою очередь, повышает рентабельность бизнеса Ticketland.ru. При этом затраты на обслуживание ИТ-систем оказались ниже по сравнению с использованием коробочного ПО.

Дмитрий Царёв,
директор по информатизации компании Ticketland

Размещение наших сервисов в облаке Softline на территории России позволило нам повысить скорость и качество обслуживания пользователей наших игр. Кроме того, за счет гибкости настройки используемых облачных ресурсов и привлекательных тарифов, мы смогли повысить рентабельность бизнеса.

Павел Шестак,
Исполнительный директор компании Alawar

Крупный бизнес полностью готов к использованию облачных услуг: в этом сегменте свыше 90% опрошенных знают про облачные услуги, в малом бизнесе – свыше 70%. В крупном бизнесе 54,5% опрошенных пользуются одновременно облачными услугами из двух и более категорий, в среднем бизнесе – 50%, в малом – 43%. В ходе исследования было опрошено 635 респондентов из малого, среднего и крупного бизнеса.

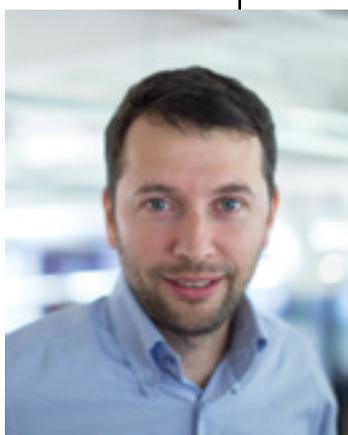


G O O D

SAVE THE

CLOUD

За последние 3 года я посетил десяток мероприятий, посвященных хранению персональных данных в облаке. Если они организовывались облачными провайдерами, то выступающие объясняли, почему размещение данных в облаке полностью соответствует всем законам. Если их организовывали различные некоммерческие ассоциации, то можно было услышать истории в стиле Сноудена: вся информация в опасности, а в облаке — вдвойне, а уж размещение там персональных данных — это просто безумие.



Леонид Аникин,
руководитель на-
правления облачной
инфраструктуры
Softline

В

каких случаях компании поднимают вопрос безопасности персональных данных в облачных проектах?

- 1.** Наиболее редкая причина — компания действительно беспокоится, что данные о клиентах или сотрудниках в облаке будут более уязвимы, чем на собственных серверах.
- 2.** Второй и наиболее распространенный случай — организация волнуется насчет проверок регулятора.
- 3.** И, наконец, компании могут поднять тему персональных данных, чтобы формально обосновать свое решение не идти в облака. Вместе с плохими каналами персональные данные — наиболее популярные объяснения отказа от рассмотрения облачных проектов.

Я хочу подробно рассмотреть только вторую группу.



Законный вопрос

Законодательство о персональных данных регулирует то, как организации оперируют данными. В большинстве стран это, прежде всего, вопросы политик и процедур: как собирать, кому передавать, кто имеет доступ и т.п. В некоторых государствах есть также требования к использованию определенных технологий и средств защиты. В России у таких средств должна быть российская сертификация. В результате, многие международные компании не могут в нашей стране использовать системы, с помощью которых они обрабатывают такой тип данных у себя на родине.

Все эти требования осложняют жизнь, но неважно, в облаке расположены ваши данные или нет. Более того, для многих организаций перенос персональных данных в облака позволяет проще обеспечить соответствие требованиям, т.к. крупные облачные провайдеры уже внедрили необходимые средства защиты у себя.

Намного более серьезный барьер—это требование хранить персональные данные внутри страны. Кстати, оно существует не только в России, но и, например, в Казахстане, так что казахские облачные провайдеры получили дополнительных клиентов.

Большинство нормативных актов о персональных данных не выполняется в полной мере. В каждой стране сложился свой консенсус по поводу того, что регуляторы должны действительно контролировать, а что носит преимущественно декларативный характер. Так, разъяснения Роскомнадзора к закону о персональных данных намного проще принять к исполнению, чем непосредственный текст закона.

Что волнует ИТ-директора

Безопасность является одновременно и барьером для одних, и причиной для миграции в облако для других

За годы продаж облаков, я слышал множество возражений против них. Одно из наиболее популярных — неочевидная безопасность.

Забавная вещь, что безопасность является одновременно и барьером для одних, и причиной для миграции в облако для других...

Во время мероприятий для потенциальных клиентов у меня было много дискуссий с ИТ-директорами средних и даже небольших организаций. Люди выражали свою озабоченность по поводу того, что облачный провайдер не сможет обеспечить им нужный уровень безопасности данных. Какие угрозы они упоминали?

- Конкуренты могут получить доступ к данным в облаке и причинить ущерб организации;
- технический персонал провайдера может оказаться коррумпированным;
- власти (например, налоговая служба) могут найти что-либо нежелательное об организации, анализируя данные в облаке;
- и отдельно от госорганизаций: ЦРУ, ФСБ, МОССАД (в зависимости от страны) могут «взломать» данные в облаке.

А что на деле?

Действительно, все, что перечислено выше, может случиться. Никто в провайдере не будет останавливать полицию, когда она придет с закон-

Требование хранить персональные данные внутри страны существует не только

ним предписанием на изъятие данных, никто не сможет гарантировать, что персонал провайдера нельзя подкупить. Конкуренты и вправду могут нанять хакеров и найти дырку в защите. Единственный вопрос: как это связано непосредственно с облаком? Не является ли это всеобщими угрозами для любых ИТ-систем вне зависимости, в облаке ли они или нет?

В таких дискуссиях я обычно прошу рассказать мне, как все эти угрозы контролирует компания сейчас, в собственной инфраструктуре. Часть клиентов говорит о DLP, DMZ, SSL, CASB и других средствах безопасности, о команде профессионалов, которая следит 24 часа в сутки за всеми подозрительными активностями и т.п. Но таких организаций немного.

Вторая группа признается, что они «в начале пути». Ни физической защиты оборудования, ни специализированных средств безопасности (не говоря уж о сотрудниках), все конкуренты знают их ключевых специалистов, с которыми теоретически можно «договориться». И при этом ИТ-директор обеспокоен, что DLP-система у облачного провайдера недостаточно совершенна, чтобы отразить все утечки!

ко в России, но и в Казахстане

Выбирайте грамотно

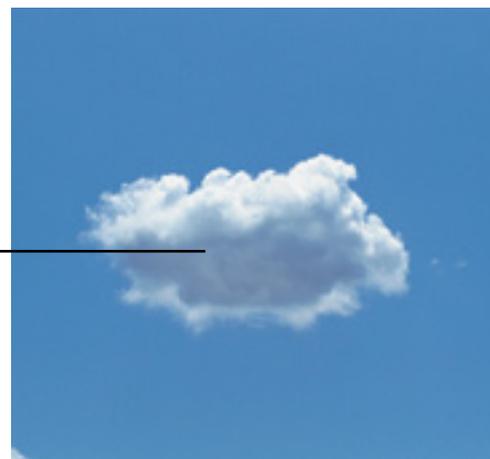
Конечно, облачные провайдеры — это не Форт Нокс. Они должны находить баланс между безопасностью, производительностью и ценой. Это профессиональные игроки, и безопасность — составная часть их бизнеса. Команда поддержки не знает, с какой стороны и какой тип атаки им ждать. Они должны защищать свою крепость от осаждающих со всех сторон врагов. В результате, ИТ-инфраструктура облачного провайдера в среднем более безопасна, чем инфраструктура компании-клиента. Для большинства организаций перенос данных в облако делает их более защищенными.

Но, если вам нужен большой уровень защиты, и если вы готовы тратить на безопасность большие ресурсы и строить защищенную инфраструктуру самостоятельно, то, возможно, вам просто не стоит идти в облако.

В облака и обратно

Миграции из облака и в облако технически очень похожие проекты, но с финансовой точки зрения они отличаются крайне сильно. Если вы перемещаетесь в облако, вам нужно перестать использовать системы на собственных серверах и начать использовать их в облаке. Чтобы стартовать, достаточно оплатить месяц в облаке и проект по миграции. После этого освободится оборудование и персонал, который раньше поддерживал собственные ИТ-системы. Для переноса из облака, в дополнение к тому же проекту по миграции, вам «просто» потребуется купить оборудование и нанять персонал. Это гораздо более тяжелая задача!

Чаще всего, движение в облако, проходит намного более гладко и требует значительно меньше незамедлительных платежей, чем движение в обратном направлении, когда большинство расходов приходится на период до старта проекта. ■





Эффективность вместе с «Виртуальным офисом Softline»

«Виртуальный офис Softline» – альтернатива облачным сервисам Office 365 в российском ЦОДе на базе Skype for Business, Exchange и интеграции с ТСОП.

Новинка! Отложенная база данных

Softline является лидером российского рынка облачных услуг, активно следит за тенденциями и оперативно предлагает новые решения своим текущим и потенциальным заказчикам. Ранее в целях технологической отказоустойчивости все электронные письма пользователей «Виртуального офиса Softline» хранились одновременно в двух почтовых базах данных: активной (куда постоянно добавлялись письма, с которыми работают пользователи) и пассивной – копии активной на случаи сбоев. С появлением различного рода вирусов-шифровальщиков и других новых типов атак мы проактивно позаботились о сохранности баз данных и добавили третью – «отложенную». В ней также хранятся логи изменений активной базы, они отправляются туда в реальном времени, но применяются к базе только через месяц. Итак: если ваша компания подверглась вирусной атаке, которая шифрует почтовую базу данных (в том числе незаметно на протяжении нескольких дней или недель), мы всегда сможем отменить применение изменений к отложенной почтовой базе данных в течение месяца. Да, можно потерять какое-то количество писем за некий промежуток времени, но при этом не весь архив почтовых сообщений. Важно отметить, все улучшения сервиса прошли без повышения тарифов для пользователей.

Просто добавьте Skype!

Microsoft Exchange и Skype for Business – это эталонные средства унифицированных коммуникаций. Данный набор разнообразных средств общения позволяет людям работать продуктивнее.

Знакома ли вам ситуация: завязалась большая переписка, например – обсуждение документа, в котором участвуют 10 и более человек? Согласитесь, не всегда удобно переспрашивать и уточнять те или иные рабочие моменты, держа в копии всех. Но если не уточнить вовремя – теряется качество взаимодействия.

Добавив к обычной почте Skype for Business, вы можете моментально и прямо из письма открыть чат, написать коллеге быстрый вопрос, получить уточняющий комментарий и продолжить общение в общей ветке снова. А можно расшарить документ на двоих и совместно над ним поработать. Таким образом, вы успеваете сделать больше!

Skype for Business можно интегрировать с наземной телефонией и во время аудио- или видеоконференций подключать участников к собранию через стационарный или мобильный аппарат, а клиент Skype for Business использовать для звонков в ТСОП.

Виртуальный офис Softline включает в себя:

- Корпоративную почту на базе Microsoft Exchange Server
- Объединенные коммуникации (IM, видео- и аудиозвонки) – Skype for business
- Интеграция с ТСОП через SIP оператора
- Антивирус/Антиспам
- Возможность аренды полного пакета локальных приложений Microsoft Office для работы с документами без подключения к Интернету.

 Office 365



За подробностями обращайтесь к **Антону Нагову**, руководителю направления развития бизнеса Департамента облачных технологий Softline
Anton.Nagov@softlinegroup.com
+7 (495) 232-00-23 доб. 1382

Сторожевое облако

Для любого бизнеса потеря данных может быть равнозначна банкротству, особенно если речь идет о базах данных учетных систем, например, базы 1С. Тем не менее многие компании до сих пор не уделяют должного внимания резервному копированию и это актуально как для небольших, так и очень крупных компаний.

Создавать собственную отказоустойчивую инфраструктуру для хранения бэкапов и реплик виртуальных машин — вариант экономически трудно обосновываемый и не всегда эффективный. **Есть альтернативный вариант: с помощью облачного сервиса на базе Veeam Cloud Connect резервные копии и реплики можно перенести в облако Softline на специализированную инфраструктуру.** На сегодняшний день это наиболее выгодный с экономической точки зрения способ организации удаленного бэкапа или резервного катастрофоустойчивого ЦОДа.

Облачный сервис Veeam предлагается в двух основных сценариях — бэкапе (резервном копировании) и репликации (Disaster recovery as a Service, (DRaaS), создании второй зеркальной инфраструктуры, слепка текущей виртуальной машины) на площадку провайдера — Softline.

Обе функции могут быть доступны как пользователям внутри облака Softline (подразумевается разнесение бэкапов и реплик между разными ЦОдами), так и любым другим заказчикам с собственной или облачной инфраструктурой. Технологии Veeam предполагают наличие развернутого Veeam на стороне заказчика для организации удаленных бэкапов и реплик. Softline предлагает услуги по развертыванию Veeam, настройке удаленных бэкапов или реплик с последующей поддержкой решения без необходимости покупать дорогостоящие лицензии, и запуску собственного проекта Veeam. Оплата происходит из расчета количества защищаемых объектов, резервируемых виртуальных мощностей под бэкапы или реплики и, в отдельных случаях, каналов связи. Таким образом, начать заботиться о сохранности собственных данных становится невероятно легко.

Возможности репликации VM с помощью Veeam Cloud Connect включают:

- Полное аварийное переключение на удаленную площадку, а также частичное переключение с помощью веб-портала. Переключиться на реплику VM можно в несколько кликов в любой момент и из любого места.
- Встроенные сетевые модули, которые упрощают подключение и поддерживают устойчивое соединение между VM независимо от их местоположения, без необходимости поднимать VPN-туннели.
- Аварийное переключение в один клик и тестирование полного аварийного переключения без воздействия на рабочую среду.
- Технологии снижения объема пересылаемого трафика, включая встроенную WAN-акселерацию, BitLocker и создание первичной реплики из резервной копии.

Как подключиться?

Veeam Cloud Connect — это стандартная технология Veeam, позволяющая подключиться к облаку Softline и облачному сервису Veeam, доступная из большинства коммерческих продуктов Veeam. Если ваша компания уже выбрала в качестве средства резервного копирования и репликации продукты Veeam, реализация удаленных бэкапов и реплик становится простейшей задачей.

С Veeam все просто

Veeam Cloud Connect позволяет подключиться к облаку Softline в два клика из стандартного интерфейса Veeam. Не нужно приобретать дополнительные лицензии или обучать текущих специалистов: достаточно купить готовый облачный сервис Veeam от Softline, и облачные ресурсы для удаленных бэкапов и реплик будут доступны в привычном интерфейсе Veeam. Специалисты Softline всегда готовы помочь, вплоть до развертывания Veeam на вашей площадке с последующей полноценной поддержкой.





Логистическая компания Deliver использует облачные сервисы Google по максимуму

«Deliver — это прогрессивный сервис, который расширяет возможности традиционной логистической системы, исключая из процесса организации перевозок посредников. Быть первопроходцами в сфере онлайн-грузоперевозок — большая ответственность, но мы верим, что сделаем процесс транспортировки грузов безопаснее и эффективнее. Для решения этой задачи нам необходимо работать с огромным количеством данных в масштабах страны, проводить исследования в области геотрекинга, анализировать большой объем информации, которую мы собираем с грузовиков, подключенных к Deliver. Поэтому нам просто не обойтись без высокотехнологичных решений, которые предлагает Google», — рассказал Данил Рудаков, основатель Deliver.

Ситуация

У Deliver собственная технологическая платформа, автоматизирующая процесс заказа перевозок, их отслеживание и документооборот. Компании было необходимо выстроить сервис с нуля, который позволит нарастить мощности и обеспечить высокую производительность; работа на собственном серверном оборудовании оказалась достаточно дорогостоящей и не обеспечила бы в дальнейшем гибкого масштабирования. Использование облачных сервисов позволило значительно снизить затраты на модернизацию аппаратного обеспечения и оптимизировать стоимость обслуживания серверов.

Решение

Выбор был сделан в пользу Google Cloud, предоставляющего глобальный охват необходимых сервисов и прозрачную модель масштабирования. Облачное решение дает возможность увеличивать вычислительные ресурсы практически до бесконечности в режиме реального времени, а встроенные в Google Cloud Platform функции балансировки позволяют уравнивать рабочую нагрузку, что особенно актуально в период пиковых загрузок. Для бизнеса компании еще одно ключевое преимущество – удобство с точки зрения централизации технической поддержки и оплаты счетов, а также легкость администрирования.

Google Maps + Google Cloud Platform

Картографический сервис Google Maps служит основой логистической деятельности Deliver. Карты и спутниковые снимки Google охватывают весь мир и обладают 20 уровнями масштаба. Сервис предоставляет множество дополнительных функций, в частности бизнес-справочник и прокладку маршрутов, где можно задать начальную и конечную точки, выбрать транспортное средство для перемещения и автоматически получить данные об оптимальном пути.

Облачное решение Google Cloud Platform идеально интегрируется с Google Maps и позволяет с легкостью подключать и другие сервисы, обеспечивая удобную в управлении ИТ-инфраструктуру. Создание серверов, размещение многочисленных баз, хранение пользовательских данных и внутренней документации – все эти инструменты Deliver получает от одного разработчика, что позволяет оптимизировать работу ИТ-службы. Сейчас Deliver активно использует практически все сервисы Google Cloud – Compute Engine, Cloud SQL, Cloud Storage, Cloud DNS, G Suite и Firebase. Проект был реализован в сжатые сроки силами всего двух специалистов.

Результаты

Приложение Deliver занимается сбором, хранением и анализом больших объемов информации в быстрых темпах, в связи с чем компания переходит на использование Google BigQuery. Сервис обладает функцией потоковой передачи данных в режиме реального времени и высокой скоростью обработки наборов сведений, с помощью этого инструмента можно строить отчеты любой сложности. Эффективная работа с аналитикой обеспечивает оперативное исследование поведения пользователей, позволяя предоставлять клиентам выгодные предложения на основе их потребностей и интересов.

В связи с географической распределенностью команды объективной необходимостью для работников компании была возможность удаленного доступа к рабочим документам и корпоративной почте. G Suite делает возможным вести дела из любой точки мира.

Для обеспечения безопасного и непрерывного обмена данными используются общие папки с индивидуальными настройками доступа к информации для каждого пользователя. Кроме того, для работы с внешними контрагентами используется возможность гибкого ограничения прав доступа к документам, например, можно разрешить только просмотр, без возможности скачивания и внесения изменений или же предоставить временные права для совместного редактирования конкретных файлов. В результате Deliver почти полностью отказалась от использования других сервисов, 90% операций ведется в облаке, что обеспечивает комфортную совместную работу специалистов в представительствах в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

Softline – крупнейший партнер Google Cloud уровня Premier, единственный на территории России и СНГ, обладающий правом продажи всех сервисов Google – G Suite, Google Cloud Platform, Maps.



О компании

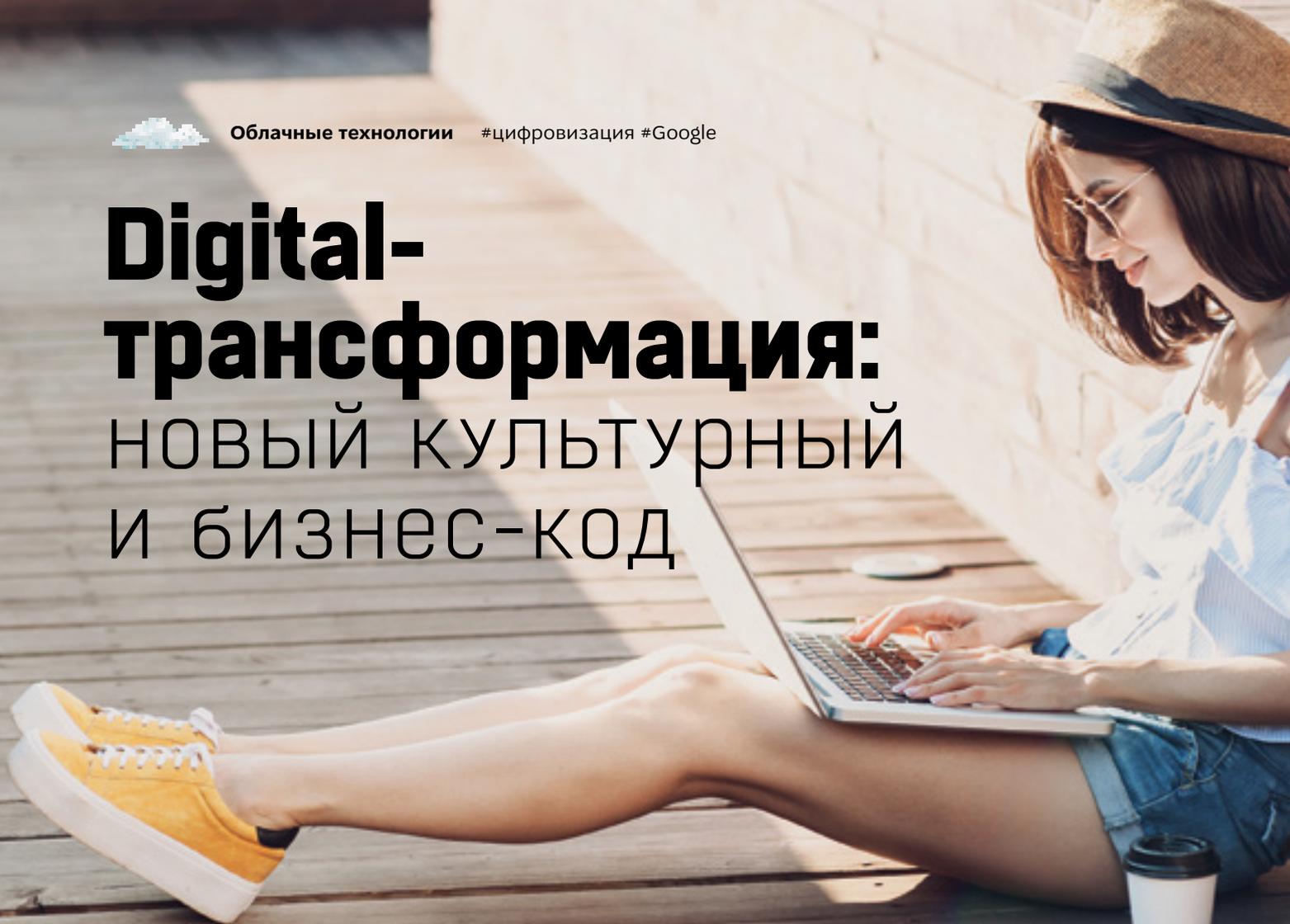
Deliver – российский онлайн-сервис грузоперевозок, который организует перевозки внутри страны, предоставляя грузовладельцам доступ к автотранспортному парку, насчитывающему более 59 тыс. перевозчиков

Компания Deliver стала первой среди наших заказчиков, которая использует все инновационные сервисы Google Cloud – Maps, Google Cloud Platform, G Suite. Своим примером компания показывает, как идеально сервисы интегрируются один с другим и позволяют быстро создавать новые проекты, тестировать новые услуги и предлагать их клиентам.

Александр Ивлев,
руководитель отдела решений
Google компании Softline.



Digital- трансформация: НОВЫЙ КУЛЬТУРНЫЙ И БИЗНЕС-КОД



Digital-трансформация – это перевод ИТ-инфраструктуры и бизнес-процессов в облако и предоставление услуг, базирующихся на цифровых технологиях; одновременно с этим – переход на новую парадигму коммуникаций как внутри компании, так и за ее пределами. В основе цифровизации лежит ориентированность на пользовательский опыт, изменение операционных процессов и преобразование бизнес-моделей компании.

Российский «Вымпелком» планирует к концу 2017 года перевести 50-70% сотрудников по всей России на частично удаленную работу. В компании полагают, что это позволит сократить арендуемые под офисы площади на 30%.

Подчеркнем, что трансформация бизнеса и корпоративной культуры должна происходить одновременно. Это всегда комплексный процесс – сложный, но абсолютно оправданный, поскольку способствует росту количества клиентов и повышению лояльности сотрудников, снижению операционных расходов, а также экономических и репутационных рисков.

Процесс идет: статистика

Согласно проведенному Fujitsu исследованию среди 1614 представителей крупных компаний из 15 стран об инициативах, связанных с цифровой трансформацией, 89% опрошенных в настоящее время планируют, тестируют и реализовывают проекты по цифровой трансформации. Что примечательно, 34% таких проектов уже принесли прибыль. Среди прочих результатов внедрения проектов по трансформации респонденты отмечают улучшение конкурентоспособности продукции, повышение эффективности и сокращение издержек.

В соответствии с исследованиями Forbes, к концу 2017 года две трети руководителей компаний рейтинга Forbes Global 2000 будут использовать в качестве приоритетной стратегии цифровую трансформацию.

В центре внимания — люди

Цифровое рабочее место – набор облачных сервисов, включающий все приложения для индивидуальной и совместной работы в офисе и за его

пределами – из любого места и с любого устройства. Создание единого рабочего пространства для командной работы в результате ведет к решению одной из важных задач цифровизации – увеличению производительности труда.

В конце концов, все зависит от людей. Именно поэтому бизнес в погоне за прибылью переводит фокус внимания к концепции ИТ-консьюмеризации, в центре которой находится пользователь и современные технологии. Вендоры прилагают колоссальные усилия к созданию приложений корпоративного уровня, максимально приближенным по usability к приложениям массового пользования, которыми люди пользуются каждый день вне работы – социальным сетям, сервисам заказа такси, брони билетов и т.д. Параллельно организации по всему миру стремятся обеспечить пользователю непрерывный мобильный доступ в корпоративные приложения, что требует включения в корпоративную инфраструктуру мобильных устройств, как приобретенных компанией, так и пользовательских.

Все это Google

Один из самых мощных игроков на рынке облачных решений – компания Google – предлагает комплексный подход к цифровизации. На первом, базовом, уровне – развернутые цифровые рабочие места с приложениями для совместной работы, чатами, средствами видеоконференцсвязи и, конечно, бесперебойно работающей почтой. Однако просто дать людям технологию мало. Поэтому выше идут отлаженные процессы внутреннего взаимодействия в команде (а для этого требуется специальное обучение сотрудников) и четко выстроенная корпоративная культура. Именно сочетание инновационных ИТ и грамотного перехода от обособленной работы к слаженной командной дает наиболее впечатляющие результаты.

Попробуйте G Suite

G Suite (ранее Google Apps) включает в себя все необходимые для организации цифрового рабочего пространства облачные приложения – инструменты, в основе которых лежат новые способы коммуникации и технические средства для них. Перечислим основное.

Корпоративная почта в облаке не требует управления и просто работает. Безлимитное пространство в облаке избавляет от забот о том, где хранить документы, и не переполнился ли почтовый ящик. Архивировать почту и удалять файлы больше не нужно!

Полный пакет офисных приложений также базируется в облаке, к которому всегда есть доступ, так что нет необходимости перебрасывать бесконечные версии файлов по почте – работайте над документами совместно, с любого устройства и из любой точки планеты.

Регулируемые настройки позволяют ограничивать доступ: от ячейки в таблице до отдельных документов и папок, также возможно управление общими документами на уровне компании. Что касается безопасности, встроенные инструменты DLP, архивирования почтовых ящиков и подробного аудита всех действий пользователей – полностью ее обеспечивают.

G Suite универсален и масштабируется без ограничений: решение подходит как стартапам, так и транснациональным корпорациям.

Мы полагаем, что истинные инновации в бизнесе возможны только тогда, когда три важнейших компонента – люди, технологии и процессы – одновременно находятся в центре внимания. Внедряя новые технологии, по-новому мотивируя людей и развивая непривычные ранее процессы, компания способна добиться удивительных результатов, а это и есть успешная цифровая трансформация.

Внедрение цифровых рабочих мест в инфраструктуру и культуру компании – это вложение в эффективность. Работа над командными задачами ускоряется ввиду того, что многие процессы становятся прозрачными, люди начинают решать вопросы быстрее и коммуницировать результативнее.

G Suite

Обращайтесь!

Softline предлагает своим клиентам специальные программы по переходу на G Suite, включающие обучение сотрудников и индивидуальные методы адаптации для каждой компании.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- одна учетная запись – доступ ко всем сервисам;
- на все сервисы дается единый SLA – 99,9%;
- аренда сервиса по подписке избавляет от необходимости поддерживать ПО и обновлять железо;
- прозрачное ценообразование – легко прогнозировать стоимость сервисов, платить нужно только за подключенные учетные записи;
- возможность бесплатно протестировать в течение 30 дней.

Специальное предложение G Suite для тех, у кого действует корпоративная подписка других поставщиков (MS EA(S)/IBM/Amazon/Dropbox и др.):

- бесплатная подписка на G Suite в течение действия текущего контракта;
- количество лицензий – от 300;
- бесплатное внедрение от опытного партнера.





Есть мнение!

Softline IXcellerate



Сергей Самокин,
Департамент облачных
технологий Softline

Требования заказчиков к провайдерам услуг ЦОД меняются. Руководители ИТ стали более опытными и предъявляют больше требований как к ЦОДу, так и к инфраструктуре, которую они покупают. Компетенция людей заметно выросла: сейчас компании в основном выбирают качественные ЦОДы, которые спроектированы и построены в соответствии с международными нормами и отраслевыми правилами (к примеру, руководствуясь нормами UP Time Institute). Такие ЦОДы стоят достаточно дорого, зато они не «падают». Это связано с тем, что бизнес ставит новые требования по SLA-соглашениям об уровне качества и надежности.

И на российском, и зарубежном рынках спрос на услугу Colocation достаточно высок. ЦОДы, расположенные и в России, и за рубежом так или иначе заполняются: это связано с тем, что количество данных, обрабатываемых современными компаниями, каждый год вырастает значительно, иногда даже в десятки раз. Мы видим, что спрос на поюнитное размещение уменьшился, а «постоечное» размещение, наоборот — растет в объемах и в целом превалирует. При этом, количество клиентов, которые пользуются Colocation, немного снижается по всему миру. Глобально рынок увеличивается за счет участия крупных игроков: например, Сбербанку не хватает мощностей своего мегаЦОДа, и он строит еще один — на 2000 стоек.

Бизнес в России имеет ярко выраженный личный оттенок: здесь очень важно персональное доверие к тем, с кем вы имеете дело. Российским клиентам важно знать, что на вас можно положиться, что вам можно верить. Для США, например, это характерно в меньшей степени.

Помимо сертифицированного качества в числе главных отличий IXcellerate — политика нейтральности связи. У клиента всегда есть выбор и возможность подобрать поставщика индивидуально по своим требованиям. В нашем дата-центре присутствуют узлы и гарантированы соединения с 37 операторами связи. Если сеть, по которой передаются данные, откажет, передача данных автоматически будет переведена на сеть другого оператора. Еще одна важная особенность IXcellerate — мы фокусируемся только на сервисе размещения оборудования и сопутствующих ему услугах. Это называется pure play colocation.



Гай Вилнер,
Соучредитель и гендиректор IXcellerate
(из интервью TAdviser)



В ближайшие год или два вы обязательно услышите о новых партнерствах Softline с такими же крупными компаниями, как IXcellerate. Это связано с тем, что сейчас мы концентрируемся на значительном расширении портфеля облачных услуг, так как IaaS «в чистом виде» уже не столь интересен нашим клиентам. Бизнесу важно решить свою задачу, а не просто купить IaaS. Поэтому Softline развивает новые облачные сервисы совместно партнерами и в ближайшее время планирует запустить антивирусную защиту в облаке на базе ESET и «Лаборатории Касперского», защиту от DDoS-атак на базе решения от компании ServicePipe. Развитие новых сервисов поможет нам качественнее и быстрее реализовывать комплексные проекты для наших заказчиков.

Softline организует сервис dedicated полностью на ЦОДе IXcellerate, поскольку уровень партнерского сервиса гарантированно высокий, и это позволяет нам оказывать клиентам исключительно качественные услуги. Плюс к тому, мы строим именно в IXcellerate «кластер №152-ФЗ», то есть защищенное облако, в соответствии с требованиями текущего законодательства в области хранения и обработки персональных данных.

Политика нейтральности и стратегия pure play colocation — особенность бизнес-модели IXcellerate. Мы растем, когда растут наши партнеры. Уверены, что партнерство с Softline позволит привлекать новых клиентов, обеспечивая стабильный рост облачных сервисов.

Дмитрий Фокин,
управляющий директор
IXcellerate Moscow One



Softline и IXcellerate Moscow One: новый уровень партнерства

Softline и дата-центр IXcellerate Moscow One стали стратегическими партнерами. Создание виртуального ЦОДа Softline на базе одного из крупнейших отечественных дата-центров даст возможность клиентам максимально оперативно получать услуги по предоставлению облачных мощностей и аренде оборудования на выгодных условиях.

IXcellerate Moscow One и Softline связывают партнерские отношения с 2014 года. За это время Softline увеличила пул клиентов и пополнила линейку облачных услуг, которые обеспечивались высоким уровнем исполнения SLA со стороны IXcellerate Moscow One. Двукратный рост объема ресурсов облачной платформы Softline и активное развитие предоставления в аренду оборудования и выделенных серверов обусловили расширение сферы сотрудничества между компаниями. Softline подписала с IXcellerate Moscow One договор о долгосрочном партнерстве, создав внутри дата-центра IXcellerate физически выделенную зону для предоставления облачных услуг, а также сервисов Colocation и Dedicated.

Нейтральный коммерческий дата-центр IXcellerate Moscow One открылся в Москве в 2012. ЦОД полностью сертифицирован и соответствует уровню надежности Level 3 по категориям «проект», «строительство» и «эксплуатация» согласно методологии IBM Reliability Rating System. Соглашение об уровне оказываемых услуг (SLA) предусматривает доступность сервиса на уровне 99,999%. На базе дата-центра выстроена партнерская экосистема, объединившая интеграторов, провайдеров облачных услуг и телеком-операторов. Новый формат сотрудничества позволил Softline получить в полное распоряжение часть площадей в дата-центре под собственные проекты. Теперь клиенты могут воспользоваться выделенным пространством для размещения собственного оборудования или установки арендованных серверов, которое может быть предоставлено в максимально короткие сроки.



Бизнес в российских регионах: ОБЛАЧНАЯ ЛЕТОПИСЬ

О том, как используются облачные решения в региональном бизнесе, какие задачи стоят перед провайдерами, о самых востребованных облачных сценариях и перспективах их развития рассказывает Владимир Егорычев, руководитель группы регионального развития Департамента облачных технологий Softline.

Региональный бизнес готов к облакам

– Владимир, какой региональный бизнес-сектор обладает наименьшим и какой – наибольшим проникновением облаков?

– Исторически на острие технологий всегда был ритейл, этот сектор первым стал интересоваться облачными технологиями и переходить на них. Причем от масштаба компании эта тенденция не зависит. Здесь и крупные организации, и СМБ, и стартапы ведут себя одинаково активно. Ритейл – это сезонный бизнес, непрерывно стремящийся к оптимизации. Прибыль в отрасли сильно зависит от того, насколько учтены все затраты.

Раньше крупный ритейл выносил в облака некритичные сервисы, но сегодня ситуация меняется, он готов переносить свои базы, SAP-сервисы и многое другое – а также целиком уходить в облако. Для Softline в регионах ритейлеры – ключевые заказчики.

Промышленный сектор за последние несколько лет тоже поменял свои взгляды: если ранее промышленные организации предпочитали строить собственные дата-центры, то теперь готовы обсуждать использование для своих задач облачных сервисов; это связано с участием в проектах коммерческих директоров.

Итак, тенденция в целом едина – региональный бизнес готов полностью уходить в облака.

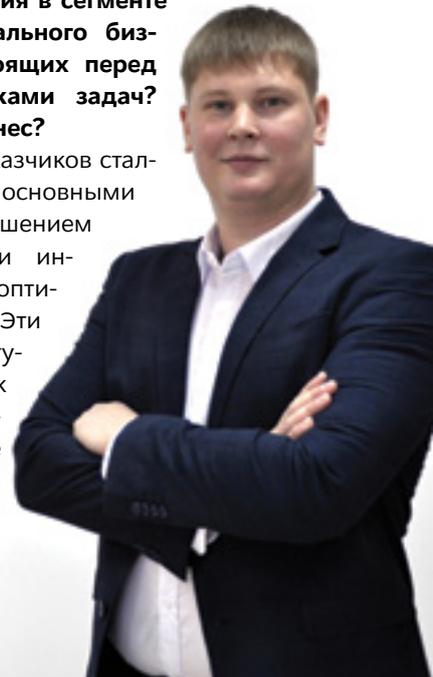
Наименьшее проникновение облаков, на наш взгляд, наблюдается в компаниях финансового сектора, а конкретно – в банках. Это связано со сдерживающим фактором: существуют очень жесткие требования и стандарты по обеспечению информационной безопасности, которые не позволяют банкам активно пользоваться об-

лачными сервисами в полном объеме. У страховых компаний, к которым предъявляется меньше требований, все проще, они более «облачно-ориентированные».

Росту регионального бизнеса Softline способствует постоянное расширение портфеля решений, который становится более «заточенным» под различные отрасли. Не так давно мы запустили сервис «Защищенное облако» – это облачная инфраструктура, построенная в соответствии с требованиями к защите персональных данных (ФЗ-152).

– За последние годы какие можно отметить изменения в сегменте крупного регионального бизнеса в плане стоящих перед нашими заказчиками задач? Что тревожит бизнес?

– Большинство заказчиков сталкиваются с двумя основными задачами – повышением отказоустойчивости инфраструктуры и оптимизацией затрат. Эти две цели будут актуальны всегда. Так что бизнес предъявляет большие ожидания к ИТ – по производительности систем, сокращению издержек и рисков. Ну а если говорить о новых вея-



ниях, то упомяну вот о чем: раньше никто не мог подумать о том, чтобы выносить в облако базы с персональными данными, а сегодня эта идея вовсе не кажется чем-то экстраординарным.

Еще пять лет назад, когда наблюдалась волна активной информатизации, огромные бюджеты тратились на ИТ, закупалось оборудование, строились собственные ЦОДы/серверные, теперь заказчики экономят деньги, фокус их вни-

мания сместился в сторону оптимизации того, что уже есть. И провайдеры, со своей стороны, готовы предоставлять облачные сервисы, решающие многие ИТ-задачи. А сценарий, когда решение не предполагает капитальных затрат и оплачивается по ежемесячной подписке – самый желательный для бизнеса. Это основная причина, почему облака так привлекательны.

От облачных технологий никто не уходит

– Сохранится ли тенденция по перенесению крупными региональными компаниями своих данных в облака в ближайшие годы?

– Не только сохранится, но и увеличится. Тому есть несколько причин. Первая – психологическая готовность бизнеса. Вторая – облачные провайдеры, в частности Softline, нарастили огромную экспертизу. Каждый год добавляются новые перспективные сервисы, точнее удовлетворяя потребности компаний-клиентов. Так что облачные провайдеры готовы предоставлять очень высокий уровень решений своим заказчикам. Третья причина – отголосок глобальной информатизации – заключается в устаревании ранее закупленного оборудования. Оно требует модернизации, многое и вовсе еле работает или вот-вот выйдет из строя, а покупать новое оборудование – это всегда дорого.

– Что вынуждает бизнес уходить из облака и насколько это часто происходит?

– Если урезается бюджет на облако, это означает, что компания переживает глубокий кризис. Если бы у заказчика была своя инфраструктура, у него тоже были бы затраты, причем БОльшие. Это иллюзия, что, отказавшись от облаков, мож-

но сэкономить. Владение собственной инфраструктурой обходится еще дороже – это неопровержимый факт.

При правильном планировании, понимая, что объемы бизнеса уменьшаются, можно сократить штат и отказаться еще от чего-то, чтобы пережить трудный период. Работу облачного сервиса можно заморозить, чтобы потом не разворачивать ее по новой – это огромное преимущество облаков.

Как правило, от облаков никто не отказывается. Компании, которые уже используют облачные технологии, понимают все преимущества этой модели, и ничто не может их заставить отказаться от нее. Если не устраивает производительность или что-то еще, как правило, сервис-провайдер заинтересован эту задачу клиенту решить. Чаще заказчики не отказываются от облаков, а переходят к другому провайдеру с более высоким уровнем сервиса. Уточню: изменения в законодательстве могут стать причиной частичного ухода из облака – но в этом случае компании обычно строят гибридную инфраструктуру.

Приоритетные облачные услуги

– Расскажите о самых востребованных облачных сценариях у регионального бизнеса.

– Самый популярный – мощности под бизнес-приложения: 1С и другие информационные системы для обеспечения отказоустойчивой работы с ними. Второй сценарий – все, что связано с почтовыми сервисами. Один из самых востребованных готовых почтовых SaaS-сервисов – это «Виртуальный офис» – почтовый сервис в облаке Softline.

Много запросов на размещение в облаке порталов и сайтов с возможностью удаленного доступа.

Виртуальные мощности необходимы и для задач, стоящих перед штатными разработчиками: когда наши заказчики дорабатывают свои внутренние сервисы, им требуется высокопроизводительная среда. Зачастую нужна она не посто-

янно. Поэтому им удобно работать по модели pay-as-you-go, то есть платить по факту использования.

В ближайшее время, по нашим прогнозам, у крупных заказчиков, в том числе у производителей и добывающих, страховых и финансовых компаний, будет востребован сервис Резервный ЦОД (Disaster recovery). Актуален он для всех, кому важно повышать отказоустойчивость, а также организациям, у которых нет отлаженной системы резервирования (строительство резервной площадки стоит очень дорого). К этому сервису интерес растет от года к году.

Остались вопросы? Свяжитесь с Владимиром Егорычевым напрямую и продолжите диалог.

Пишите: Vladimir.Egorychev@softlinegroup.com



Защищенное облако Softline

Удобство облаков и соблюдение закона. Сбросьте груз забот по обеспечению защиты персональных данных!



Автор: Динар Гарипов, руководитель направления развития бизнеса Департамента облачных технологий

В 2001 году Россия подписала Европейскую конвенцию «О защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных». После ратификации Конвенции во исполнение международных обязательств наконец-то был принят известный всем Федеральный Закон №152 «О персональных данных» от 27 июля 2006 г. Заканчивая краткий исторический экскурс, стоит отметить еще одну дату – 1 сентября 2015 г., когда начал действовать 242-ФЗ от 21.07.2014, который обязал оператора «обеспечить запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение персональных данных граждан Российской Федерации с использованием баз данных, находящихся на территории Российской Федерации».

Благодаря этим законотворческим инициативам мы теперь знаем, что:

- «персональными данными» является «любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу»;
- «оператор персональных данных» - государственный орган, муниципальный орган, юридическое или физическое лицо осуществляющие обработку персональных данных, а также определяющие цели обработки персональных данных, состав персональных данных, подлежащих обработке, действия, совершаемые с персональными данными;
- сбор и обработку персональных данных нужно производить на территории РФ (а уже потом можно куда-нибудь передать, согласно Конвенции) и т.д.

Как обеспечить защиту персональных данных

Согласно Статье 19 152-ФЗ, для обеспечения безопасности персональных данных при их обработке требуется ряд серьезных мер как организационного, так и технического плана. При этом в зависимости от «возможного вреда субъекту персональных данных, объема и содержания обрабатываемых персональных данных, вида деятельности, актуальности

угроз безопасности персональных данных» установлены четыре уровня защищенности. По мере роста уровня от четвертого к первому возрастают требования к используемым средствам защиты информации.

Отсутствие должной защиты персональных данных может привести не только к серьезным штрафам и личной ответственности руководителей, но и к попаданию сайта организации в реестр запрещенных интернет-ресурсов, что приведет к его немедленной блокировке. Коммерческий риск дополняется имиджевым, и суммарный ущерб для компании может быть непоправимым.

К счастью для бизнеса, п.3 ст.6 152-ФЗ гласит, что «оператор вправе поручить обработку персональных данных другому лицу» и «лицо, осуществляющее обработку персональных данных по поручению оператора, обязано соблюдать принципы и правила обработки персональных данных, предусмотренные настоящим Федеральным законом».

Это и позволяет нашим клиентам сбросить груз забот по обеспечению защиты персональных данных на заботливые надежные плечи профессионалов и перенести информационные системы, содержащие персональные данные в «Защищенное облако Softline».

Техническая сторона

Технически «Защищенное облако» (эскизную схему см. справа) построено на сертифицированной платформе FlexPod, в основе которой – вычислительные мощности и коммутаторы Cisco, системы хранения NetApp и программное обеспечение VMware. FlexPod уже много лет эксплуатируется на семи площадках Softline Cloud в разных городах и показал себя безусловно надежно. Безграничные возможности горизонтального масштабирования, отказоустойчивость и гарантированная совместимость оборудования и ПО – залог стабильной работы инфраструктуры клиентов облачной платформы.

Для обеспечения выполнения требований законодательства мы использовали средства защиты информации, являющиеся де-факто

ЭСКИЗНАЯ СХЕМА
ЗАЩИЩЕННОГО ОБЛАКА
SOFTLINE



СЗИ в зоне ответственности Softline

1. Межсетевой экран CheckPoint
2. Криптошлюз «С-Терра»
3. Средство защиты виртуальной среды vGate
4. Антивирус «Kaspersky Security для виртуальных сред»
5. Средство защиты от несанкционированного доступа для ОС на ВМ «Secret Net Studio»;
6. СЗИ на АРМ администраторов ИБ

7. Средства управления СЗИ на сервере управления системой ИБ.

8. Средство анализа защищенности «XSpider».

СЗИ в офисе компании-заказчика:

9. Криптошлюз «С-Терра Шлюз» на площадке заказчика «Защищенного облака Softline».
10. СЗИ АРМ сотрудников:
 1. СЗИ от НСД «Secret Net Studio»;
 2. САВЗ «Kaspersky Endpoint Security».

Мобильный пользователь компании-заказчика:

11. СЗИ АРМ мобильных пользователей «Защищенного облака Softline», размещаемых за пределами ЛВС клиентов «Защищенного облака»:
 1. VPN-клиент «С-Терра Клиент»;
 2. СЗИ от НСД «Secret Net Studio»;
 3. САВЗ «Kaspersky Endpoint Security».



стандартами рынка – Лаборатория Касперского, Код Безопасности, КриптоПро – и построили публичное мультитенантное облако, которое позволяет размещать информационные системы персональных данных уровня защищенности 3 и 4. При необходимости размещения ИСПДн уровней защищенности 1 и 2 инфраструктура выделяется в отдельное частное облако, построенное на схожем технологическом решении. Защищенное облако Softline аттестовано лицензиатом ФСБ, что является гарантией соблюдения требований законодательства как для нашего клиента, так и для проверяющих органов.

Документы готовы

При размещении ИСПДн в Защищенном облаке предоставляется весь необходимый пакет документов: модель угроз безопасности ПД; акты классификации Защищенного облака; описание подсистемы защиты; приказы об утверждении регламентных документов обеспечения информационной безопасности (модели здоровья, регламент РК и пр.); поручение об обработке ПД (хранение персональных данных и их предоставление для обработки пользователям Заказчика).

Компании-оператору персональных данных остается подготовить требуемую законом организационно-распорядительную документацию, обеспечить защиту канала связи до облака, подключаемых рабочих мест и отправить уведомление в Роскомнадзор.

Но следует помнить, что кроме размещения ИСПДн в Защищенном облаке, требуется соблюдение правил работы организации с персональными данными и с 1 июля 2017 были внесены поправки в ст.13.11 КоАП, ужесточающие требования к обработке ПД и увеличивающие штрафы за нарушения.

Есть вопросы?

Обращайтесь к Динару Гарипову, руководителю направления развития бизнеса

Dinar.Garipov@softlinegroup.com



Softline в центре всеобщего внимания на «Иннопром-2017»

Компания Softline приняла участие в международной промышленной выставке «Иннопром-2017», проходившей с 10 по 13 июля в МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО». Ключевой темой мероприятия в этом году стало умное производство.

За четыре дня работы выставку посетили свыше 50 тыс. человек, экспонентами выступили 600 компаний из 20 стран мира. Работу «Иннопрома» освещали более 300 российских и зарубежных СМИ.

Участие в открытии принял Президент РФ Владимир Путин. Он отметил, что на «Иннопром» представлены российские компании, активно внедряющие передовые технологии. «Это очень важно – увидеть их реальную эффективность и практические результаты, такие как улучшение условий труда, рост его производительности, снижение издержек, современный уровень управления и, в конечном счете, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, товаров и услуг», – сказал Владимир Путин.





Организатор выставки – Министерство промышленности и торговли РФ.
Страна-партнер. Самую большую площадь на территории выставки заняла экспозиция страны-партнера этого года – Японии. Стенды японских участников заняли 4 000 кв.м. В Екатеринбург приехали свыше 168 промышленных компаний, около 800 делегатов-представителей бизнеса и власти, в том числе, более 20 глав крупных национальных компаний.



В работе выставки приняли участие свыше 600 компаний из 20 стран мира – Италии, Швейцарии, Швеции, Индии, Дании, Турции, Японии, Чехии, ОАЭ, Ирана, ЮАР, Беларуси, России, Китая, Франции, Лихтенштейна, Великобритании, Финляндии. Впервые были представлены Национальные стенды Германии и Республики Корея.

Стенд Softline был посвящен, в том числе, задачам, обозначенным Президентом, и пользовался такой популярностью, что в первые дни работы выставки желающим ознакомиться с решениями нашей компании приходилось стоять в очереди.

Большой интерес вызвала реализация концепции IoT «Умная каска», которая позволяет удаленно контролировать соблюдение правил техники безопасности сотрудниками, обязанными носить защитную каску (шлем, маску). Наличие каски на голове сотрудника отслеживается. Устройство передает информацию о серьезных ударах, падении сотрудника с высоты, показателях температуры и многом другом – все это выводит обеспечение безопасности российского производства на новый уровень.

Посетители стенда с увлечением тестировали продукцию компании Epson, на базе которой компания Softline проектирует и внедряет решения разной сложности. Уникальная характеристика интерактивного ультракраткофокусного проектора Epson – его возможность превращать любую поверхность в интерактивную доску или флипчарт. Решение позволяет проводить видеоконференции с подключением удаленных пользователей и организовывать совместную работу.



Прозрачные бинокулярные видеоочки дополненной реальности Epson Moverio для профессионального использования в условиях производства также были продемонстрированы на стенде Softline.

Softline предоставила решение для видеообучения «Университету Талантов»

Сервис для организации веб-конференций на базе Cisco WebEx позволяет заказчику проводить масштабные обучающие мероприятия для наставников одаренных детей и молодежи в режиме реального времени.

«Университету талантов» требовался профессиональный сервис для проведения вебинаров, тренингов, мастер-классов и других образовательных модулей. Команда Softline провела для специалистов «Университета талантов» презентацию сервиса Cisco WebEx, после чего клиенту был предоставлен доступ к демоверсии. По результатам тестирования заказчик принял решение о переходе на полную версию Cisco WebEx Event Center с возможностью подключения до 100 участников.





Хостинг SAP-систем в облаке: просто, надежно и доступно

В 2017 году команда облачного департамента Softline запустила услугу SAP-хостинг. О возможностях, выгодах и преимуществах для бизнеса от имени департамента облачных технологий рассказывает **Максим Митрофанов**, руководитель направления SAP-хостинг.



SAP-хостинг: актуальность, гибкость, скорость

– **Максим, расскажите, пожалуйста, про услугу хостинга SAP-систем?**

– Для крупных и средних российских компаний актуальными задачами являются внедрение, развитие и модернизация, а так же поддержка приложений SAP. Все это зачастую подразумевает необходимость хранить и обрабатывать большие объемы данных и иметь возможность оперативно масштабировать ИТ-инфраструктуру.

Приобретая услугу хостинга SAP-систем у Softline, компании получают возможность размещения своих решений на нескольких сертифицированных облачных площадках, например, облако Softline или Microsoft Azure.

Удобство для клиентов заключается в том, что мы берем на себя обязательства по миграции, администрированию, техническому обслуживанию и сопровождению приложений SAP. Разом решается несколько задач: закупка оборудо-

дования, организация вычислительной площадки, поиск технических специалистов для обслуживания оборудования и сопровождения SAP.

Хочется добавить, что подобная схема размещения делает решения SAP более доступными для будущих пользователей, так как не требует капитальных вложений в оборудование, а задачи по внедрению SAP делегируются провайдеру, у которого уже есть необходимая экспертиза. Таким образом значительно сокращаются прямые расходы на обучение существующих сотрудников, поиск и наем новых специалистов, а также косвенные расходы, составляющие, как правило, до 20% от ФОТ.

– **В чем выражаются основные преимущества для клиентов?**

– С финансовой стороны вопроса – это переход к операционным расходам, дающий определенную гибкость. Регулярные месячные платежи прозрачны, их проще контролировать и предсказать.

С технической точки зрения, размещение SAP системы в облаке партнера дает возможность приступить к эксплуатации значительно быстрее, потому что инфраструктура уже готова, все требования вендора по нагрузке и отказоустойчивости соблюдены. Провайдер сам осуществляет мониторинг системы и готов в любой момент очень быстро выделить дополнительные мощности. Больше нет необходимости заказывать оборудование, тратить ресурсы на подключение.

Все это в комплексе дает компании возможность сфокусироваться на решении

С технической точки зрения, размещение SAP-системы в облаке дает возможность приступить к эксплуатации очень быстро: инфраструктура уже готова и все требования вендора по нагрузке и отказоустойчивости соблюдены.

профильных задач, сократить издержки на создание и обслуживание ИТ-систем, таким образом исключить избыточные ИТ-расходы.

Доступнее и надежнее с каждым годом

– Кому это может быть интересно? На кого рассчитана услуга?

– Сегодня можно сказать, что облачные технологии становятся еще популярнее и доступнее для бизнеса любого размера.

Хочу поделиться с вами исследованием компаний SAP и Forrester Russia. По их прогнозам, объем российского облачного рынка по сравнению с 2015 годом увеличится в три раза к 2020 году и составит 48 млрд рублей. Исследование основано на опросе 635 респондентов – руководителей и ИТ-директоров малых, средних и крупных предприятий.

Оказалось, что последние максимально готовы к использованию облаков. В сегменте крупного бизнеса об облачных услугах знают более 90% опрошенных, чуть менее осведомлены представители малого бизнеса – 70% респондентов. 68,6% компаний крупного бизнеса, 56,8% среднего и 59,7% малого бизнеса потенциально готовы к использованию SAP по облачной модели.

Наиболее активно мигрируют в облака предприятия оптовой и розничной торговли, бытовых услуг, пищевой отрасли, транспортные и логистические компании. С 2015 года доля пользователей облачных услуг в этих сферах выросла в 2 раза. Наибольшую популярность облачных систем можно наблюдать в отраслях топливно-энергетического комплекса и добывающих компаниях – там доля облачных услуг увеличилась в 4,5 раза с 2014 года.

Услуга хостинга SAP-систем подходит компаниям любого размера. Решение простое, понятное в использовании, и, что главное для пользователя, – надежное и доступное.



Таким образом, можно сказать, что услуга хостинга SAP-систем подходит для компаний любого размера. Решение простое, понятное в использовании, и главное для пользователя – это надежно и доступно.

Выгодные и успешные проекты

– Есть ли у вас примеры, когда заказчик разворачивал SAP в облаке?

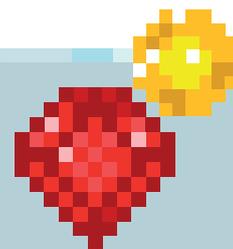
– Мы работали с сетью гипермаркетов товаров для дома, строительства и ремонта. Заказчик разместил свою систему в облаке Softline, и это был первый случай внедрения SAP BPC по схеме MaaS в России. Важно было модернизировать и автоматизировать систему планирования и бюджетирования, что и удалось сделать, создав целостную бюджетную модель компании. Кроме того, был налажен обмен данных с внешними системами, а также настроена пошаговая процедура выравнивания бюджетов продаж по категориям и магазинам.

Клиентом облака Softline также стала розничная сеть продажи товаров по низкой цене. Наши специалисты налаживали с нуля все жизненно важные бизнес-процессы компании, решения по объединению хозяйственных процессов, закупки и сбыта продукции, по аналитике розничной деятельности. В результате с момента внедрения SAP удалось добиться увеличения количества магазинов в несколько раз без ухудшения параметров производительности.



Компания Softline оказывает полный спектр услуг по внедрению и поддержке SAP-решений, в том числе мы рады предложить помощь заказчикам в развертывании новой облачной инфраструктуры SAP или миграции текущего SAP ландшафта в облака Softline. Как правило, начать проект по SAP именно в облаках проще и быстрее, не нужно ждать закупки дорогостоящего оборудования. Примеры успешных проектов показывают, что и на этапе поддержки облачные решения более надежны и отказоустойчивы, а значит, заказчику не нужно думать о технических аспектах и можно всецело сконцентрироваться на задачах бизнеса.

Мария Коршунова,
руководитель департамента SAP компании Softline





Microsoft Teams – решение для коллективной работы



Сергей Азаров, руководитель направления Microsoft Office 365, рассказал о недавно представленной корпоративной платформе для командной работы – Microsoft Teams. Возможность проведения групповой переписки, обмен файлами и мгновенный доступ к необходимым инструментам – далеко не полный список того, какими функциями обладает сервис.

SDL: Сергей, скажите, какие наблюдаются тенденции в области решений для совместной работы? И чего ждут потенциальные пользователи от такого рода служб?

– С момента начала продаж Microsoft Office 365 организациям прошло более трех лет, но все еще появляются возражения и мнения вроде: «Нас не интересует облако», «Зачем нам Office через браузер?», «Мы уже купили Office», «Хранить информацию во внутренней инфраструктуре безопаснее», «Office 365 го-

раздо надежнее настольного». Ответы на них чаще всего «лежат на поверхности».

Чувствуется возрастающий интерес к корпоративным сервисам для коммуникации. Сотрудники территориально распределенных офисов часто работают над общими файлами, отслеживают процесс изменения проектов, назначают собрания и обсуждают в чате операционные задачи. Среди требований к коммуникативным сервисам стоит отметить простоту в управлении, хорошую оптимиза-

1.

Ситуация

Предприятие расширяется, планируется поглощение других компаний, открытие новых офисов или дополнительных точек. Как результат – увеличивается количество сотрудников в штате компании. В связи с этим возрастают риски утечки коммерческой информации, возникает опасность заражения вирусами. Но внутри компании используется трудно масштабируемый (особенно в короткие сроки) почтовый сервис, развернутый на собственных мощностях.

Решение

Миграция почты в Exchange Online с любых других почтовых сервисов, которые находятся как на мощностях организации, так и на других облачных платформах.

Преимущества

- Большие почтовые ящики (50 ГБ) и возможность отправлять сообщения размером до 150 МБ.
- Общие календари и контакты: всегда можно выбрать оптимальное время для собраний с разными сотрудниками.
- Безопасность каждого почтового ящика за счет передовых средств защиты от вредоносных программ и спама.
- Хранилище неограниченного размера (50 ГБ в основном ящике пользователя плюс архив неограниченного объема).
- Контроль безопасности конфиденциальной корпоративной информации.

Популярные решения

цию для мобильных устройств, наличие функциональности для оперативного добавления необходимой информации в нужную группу и своевременного реагирования и отслеживания, а также надежность и безопасность. С подобными задачами Microsoft Teams успешно справляется.

SLD: Что представляет из себя новая платформа Teams?

– Microsoft Teams – это новое приложение на основе чата в Microsoft Office 365, позволяющее организовать единое рабочее пространство для коллективной работы команды над проектами и совместными задачами на базе безопасного чата для корпоративного использования. Оно позволяет настраивать интерфейс, отвечающий индивидуальным потребностям не только отдельного пользователя, но и всей группы участников.

SLD: Какими преимуществами обладает этот сервис и каковы его основные функции?

– Решение дает возможность просматривать контент и историю в чате группы или приватном чате, планировать групповые и общие собрания, публиковать в беседах электронные письма с новостями для всей команды и искать общедоступные группы для совместной работы над общими проектами. Участники получают мгновенный доступ в группы со всеми необходимыми инструментами непосредственно в Microsoft Office 365, что помогает создать единый центр командной работы. А к

основным особенностям можно отнести то, что весь контент, инструменты, люди и беседы находятся в одной группе в одном окне; создавать, редактировать и согласовывать документы можно прямо в приложении; в Teams также имеются широкие возможности планирования и реализован встроенный доступ к SharePoint, OneNote и планировщик.

Доступно более 150 видов интеграций, включая «Ботов» от hipmunk, Growbot и ModuleQ.

SDL: У некоторых компаний опасения связаны с безопасностью. Как здесь обстоят дела?

– Microsoft Teams так же безопасен, как и сам Microsoft Office 365. Во-первых, приложение разработано в облаке Microsoft Office 365, что обеспечивает расширенные возможности соблюдения требований корпоративной безопасности. Во-вторых, оно поддерживает глобальные стандарты, включая SOC 1, SOC 2, EU Model Clauses, ISO27001 и HIPAA. Ну, а в-третьих, имеются возможности поиска журнала аудита, eDiscovery и правовое удержание для каналов, чатов и файлов, а также управление мобильными устройствами с Microsoft Intune.

Необязательно быть в офисе, чтобы работать в сервисе Teams. Просто скачайте мобильное приложение и продолжайте вашу историю коллективных чатов из любой точки Земли!



2.

Ситуация

В компании уже есть собственная инфраструктура, и на ней построены почтовые сервера, при этом часть пользователей (например, топ-менеджеры) должны оставаться «на земле», то есть в расположенных на внутренних мощностях почтовых серверах. При этом нет готовности к полной миграции в Exchange Online.

Решение

Построение гибридной почты. Часть сотрудников остается на почте, размещенной в инфраструктуре компании, а часть переходит на Exchange Online. В таком случае не будет проблем взаимодействия между коллегами. Список контактов в адресной книге внутри компании сохраняется, независимо от того, используете ли вы Office 365 или нет.

3.

Ситуация

- Люди жалуются, что им не хватает пространства для хранения рабочей информации на их машинах.
- Сотрудникам интересна версияльность сохраняемых документов.
- Не хватает прозрачности администрирования и безопасности.

Решение

Внедрение OneDrive обеспечит персональные хранилища данных для сотрудников и доступ к документам по защищенному каналу.

ВИРТУАЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ ОБЛАКО

Используемое компанией оборудование неизбежно устаревает и ей начинает не хватать вычислительных мощностей. Решение этой задачи занимает много времени и требует проработки архитектуры ИТ-инфраструктуры, поиска мест для дополнительных серверов и траты значительных оборотных средств. Но сегодня есть способ развернуть крупный ИТ-проект быстрее, дешевле и проще.



Выходом из ситуации является аренда виртуального частного облака. Оно позволяет воспроизвести ИТ-инфраструктуру любой сложности. Компания получает в свое распоряжение нужное ей количество виртуальных машин с указанными конфигурациями и производительностью.



ПО для виртуального частного облака

Виртуальное частное облако может быть использовано для развертывания в нем любых приложений, например, различные типы серверов, бухгалтерские приложения, ERP, CRM, другие корпоративные системы и базы данных.



Преимущества для заказчика

- ▶ Отсутствие капитальных затрат
- ▶ Снижение операционных расходов
- ▶ Вся забота о качестве и обслуживании - на плечах провайдера
- ▶ Оплата только потребляемого объема, возможность планировать расходы
- ▶ Понятная стоимость ресурсов для бизнес-подразделений
- ▶ Быстрое развертывание и гибкое масштабирование
- ▶ Гарантии безопасности и сохранности данных
- ▶ SLA доступности 99,95% с финансовыми гарантиями до 100% от стоимости услуг

Пример стоимости

Частное облако VMware по модели OPEX

Количество процессорных ядер	400
Объём ОЗУ	1,6 ТБ
Скоростное SSD хранилище	40 ТБ
Класс ЦОДа	Tier 3
Внутренняя сеть	10 Гбит/с
Внешняя сеть	100 Мбит/с
Резервное копирование Veeam Backup на независимую СХД	Включено
Техническая поддержка	24x7x365
ИТОГО:	950 т.р. в месяц

За каждый час простоя сверх 99,95% мы компенсируем 50% месячного платежа (но не более 100% суммарно)

За дополнительной информацией о работе виртуального частного облака, ценах, условиях и проводимых акциях обращайтесь в компанию ActiveCloud.





Новости ActiveCloud

Корпоративные сервисы крупного грузоперевозчика разместились в облаке

ActiveCloud перенесла в облако систему 1С транспортно-экспедиторской компании «Техно-Град», в результате чего была обеспечена бесперебойная работа сервисов и их техническая поддержка.

Развитая сеть филиалов компании «Техно-Град», собственный автопарк и работа с заказчиками из России, стран СНГ и Европы требуют максимально эффективного функционирования ИТ-систем, особенно возрастает нагрузка на базы данных 1С. Заказчику требовалось комплексное защищенное решение, чтобы обеспечить удобную удаленную работу персонала без загрузки имеющегося канала связи.

Компания ActiveCloud предоставила заказчику облачный хостинг CloudServer (IaaS), который позволил быстро и безопасно осуществить перенос в облако 1С и файловых серверов. Благодаря новому решению, персонал компании «Техно-Град» получает безопасный доступ к корпоративным ресурсам из любого места, где есть выход в интернет. Вся информация на сервере хранится только в зашифрованном виде, а управление политикой безопасности осуществляется самим клиентом. Это позволяет обеспечить максимальную защиту и конфиденциальность.

«Мы сотрудничаем с ActiveCloud уже пять лет, за которые в полной мере оценили профессионализм команды и широкий выбор предоставляемых сервисов. Перенос баз данных 1С в облако позволил разгрузить канал связи. Благодаря гибкой тарификации облачных услуг и оплате по факту мы можем прогнозировать расходы на ИТ-инфраструктуру», – рассказал Борис Масленников, генеральный директор компании «Техно-Град».

«Многие заказчики используют наши облака уже в течение нескольких лет, что подтверждает высокий уровень компетенций компании ActiveCloud. Мы создаем условия для роста бизнеса наших клиентов, ведь перенос ИТ-инфраструктуры в облако позволяет направить освободившиеся ресурсы на развитие компании», – говорит Игорь Корман, генеральный директор компании ActiveCloud в России.



«Национальная Медицинская Сеть» развивает облачную инфраструктуру

ActiveCloud предоставила облачные мощности «Национальной Медицинской Сети» для развития ИТ-инфраструктуры, что позволяет компании оптимизировать бюджет и эффективно распределять средства.

«Национальная Медицинская Сеть» (НМС) специализируется на бизнес-консультациях инвесторов по выбору активов в сфере здравоохранения и оптимизации управления региональными медицинскими сетями. Перевод инфраструктуры в облако позволил НМС существенно сократить бюджет за счет отсутствия трат на закупку серверного оборудования и ПО, содержания штатных ИТ-специалистов, передачи технической поддержки на аутсорсинг. В настоящий момент в облаке ActiveCloud развернуты серверы, прикладное программное обеспечение и терминальные фермы. Переход на Office 365 с помощью службы технической поддержки ActiveCloud открывает возможности для постоянной совместной работы с любого устройства.



НАЦИОНАЛЬНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СЕТЬ
NATIONAL MEDICAL NETWORK

«По нашим оценкам, компании, переводящие свою инфраструктуру в облако, экономят до 70% в год. Заказчик существенно сократил затраты на ИТ, а также обеспечил максимальную бесперебойность необходимых для работы сервисов», – говорит Кирилл Дмитриев, ведущий менеджер по работе с ключевыми клиентами компании ActiveCloud.

Сервис ActiveDesk в помощь проектировщикам

В инфраструктуру «Иркутской нефтяной компании» была оперативно включена команда подрядчиков, находящихся в Японии, с помощью сервиса удаленных графических рабочих столов ActiveDesk.

«Иркутской нефтяной компании» потребовалось привлечь в проектную команду сторонних экспертов с узкой специализацией из Японии. Необходимо было оперативно обеспечить подрядчика рабочими местами, которые полностью подконтрольны заказчику и имеют систему защиты данных от копирования.

Проект имел ограниченные сроки, не дающие возможность тратить время на создание инфраструктуры для столь короткого использования, это было экономически неэффективно.

Выходом из ситуации стало использование сервиса удаленных графических рабочих столов ActiveDesk от компании ActiveCloud. С его помощью вся необходимая инфраструктура была развернута в облаке в течение одного дня.

«В этом проекте для заказчика была очень важна безопасность, – отметил Михаил Авсеенко, руководитель по продажам и развитию направления ActiveDesk. – При использовании нашего сервиса все документы хранятся на территории России, и сторонние проектировщики не имеют возможности скачать их на свои ПК».

«ActiveDesk привлек нас скоростью предоставления сервиса, что позволило быстро создать единую безопасную рабочую среду для всех участников проекта», – прокомментировал

Александр Логинов, начальник отдела системного администрирования «Иркутской нефтяной компании».



Получены наивысшие облачные компетенции Microsoft!

18 июля 2017 года компания ActiveCloud стала обладателем компетенций Gold Small and Midmarket Cloud Solutions и Gold Collaboration and Content. Признание вендора также завоевало системный архитектор ActiveCloud.

ActiveCloud участвует в программе Cloud Solutions Provider, предоставляя клиентам облачные продукты Microsoft с ежемесячной оплатой. Заказчикам доступны особые условия подписки на Office 365, ориентированные как на небольшие предприятия, так и на крупные корпорации. ActiveCloud также одна из лидирующих компаний по программам SPLA. Она предоставляет доступный инструмент использования

последних версий лицензионного программного обеспечения – облачную аренду.

В 2015 году компания стала участником облачного проекта в рамках инициативы Microsoft Cloud OS Network Russia. Публичное облако ActiveCloud предоставляет мощности для построения ИТ-инфраструктуры любого уровня сложности. Признанием высокой компетенции инженеров ActiveCloud стало присуждение звания Most Valuable Professional в категории Cloud and Datacenter Management Артему Романчику, системному архитектору ActiveCloud.

«Для получения этого статуса необходимо внести значительный вклад в проект COSN

Russia. Помимо работы над облачной платформой, я регулярно публиковал серию технических статей в персональном блоге, сообщал о неточностях и возможных ошибках в ПО и документации Microsoft, отвечал на вопросы пользователей на форумах technet Microsoft. Мне очень приятно признание вендора, в дальнейшем я продолжу работу над улучшением решений», – говорит Артем Романчик, системный архитектор ActiveCloud.

«ActiveCloud успешно развивает облачные сервисы в России на базе продуктов Microsoft уже не первый год. Высокие статусы, заслуженные нашим партнером, подтверждают компетенцию компании на рынке», – отмечает Ася Грибанова, менеджер по работе с партнерами облачного и хостинг-направления Microsoft.

Microsoft Partner
Gold Application Development

Microsoft Partner
Gold Collaboration and Content
Silver Application Development
Silver Mobility





ActiveCloud и Intel Poland провели облачное мероприятие

Компания ActiveCloud совместно с Intel Poland организовали бизнес-ужин Clouds on the river. Гостями мероприятия стали представители бизнеса и академических организаций.

ИТ-мероприятия, проводимые ActiveCloud, – неотъемлемая часть развития современного информационного пространства, помогающие компаниям сосредоточиться на основном бизнесе, отдав непрофильные направления, такие как ИТ, проверенному поставщику услуг. Бизнес-ужин, организованный совместно с Intel Poland на комфортабельном теплоходе и собравший более 40 участников не стал исключением.

Игорь Корман, генеральный директор компании ActiveCloud, выступил с приветственным словом и анонсировал уникальные предложения. Специальный гость мероприятия, Michal Nowak, CSP Application Engineer EMEA RSG OSG Intel, прилетел с коротким визитом из Европы. Он выступил с докладом «Intel Technologies for next generation data center», в котором рассказал о передовых технологиях хранения и обработки информации. Михаил Петровский, руководитель академической программы SAS в России и СНГ, поделился опытом проведения аналитических хакатонов SAS.

Короткий экскурс в историю эволюции облаков в России представил вниманию слушателей Всеволод Киселев, ведущий менеджер по маркетингу ActiveCloud. В завершение гости и участники бизнес-ужина насладились прогулкой на теплоходе по Москве-реке.

«Мы очень плотно сотрудничаем с ActiveCloud: специалисты Intel Poland оказывают технологический удаленный консалтинг и пресеял в облачных проектах, а активная маркетинговая позиция компании на рынке безусловно заслуживает поддержки во всех начинаниях. Наше участие в воркшопе – это одна из форм поддержки в общении с клиентом. Отмечу, что мероприятие прошло интересно и продуктивно как для нас, так и для заказчиков ActiveCloud», – говорит Ольга Мешиневич, Russia & CIS & CEE, Cloud Service Providers EMEA OSG ISG, Intel Corporation, Poland.

Доставка ПО Autodesk стала проще



ActiveCloud совместно с Autodesk создали решение на базе облачного сервиса ActiveDesk, позволяющее удаленно использовать ПО для проектирования и обработки 2D/3D изображений

Решение предназначено для пользователей ПО Autodesk, работающих в сфере архитектуры и строительства, машиностроения и производства, создания анимации и графики. В облаке доступны наиболее популярные и востребованные в России программы Autodesk: AutoCAD, 3ds Max, Revit, Inventor, Vault. Используя программное обеспечение в облаке, компании не нуждаются в покупке и обслуживании дорогостоящего оборудования. Архитекторы, проектировщики и инженеры теперь могут работать не только в офисе, но и удаленно на объектах.

«Наш сервис дает возможность заказчику сфокусироваться на работе, а не на организации инфраструктуры. Немаловажно и то, что ActiveDesk – российский сервис, его использование не налагает никаких ограничений в связи с политикой импортозамещения. Кроме того, обеспечивается защита от коммерческого шпионажа и утечки данных за счет гибких настроек ИБ-политик и хранения информации», – прокомментировал Максим Ионов, директор направления ActiveDesk компании ActiveCloud.



ВАШ САЙТ - ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ!

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ:

Безлимитные возможности хостинга, быстрая регистрация доменов, гибкость тарифных планов, бесплатная почта, а также внимательная техническая поддержка 24/7.

01 УДОБНАЯ И ПРОСТАЯ ПАНЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

К вашим услугам будет предоставлен единый web-интерфейс для управления доменами и услугами, а также технической поддержкой и счетами.

02 МАКСИМУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Благодаря размещению баз данных на SSD-дисках и специально оптимизированным web-серверам для приложений на разных языках программирования, интернет-сайты запускаются быстрее, чем обычно.

03 ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Мы поддерживаем абсолютное большинство имеющихся средств разработки программного обеспечения на всех тарифных планах.

04 ПОЛНОСТЬЮ АВТОМАТИЧЕСКИ:

Регистрация, продление и перенос доменов. Круглосуточная активация за 5 минут - вы сможете легко зарегистрировать доменное имя в любое время суток.

05 SSL-СЕРТИФИКАТЫ

Визуальный индикатор подлинности и безопасности вашего сайта. Общепринятый инструмент обеспечения гарантии юридической чистоты и интернет-безопасности.

06 ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ DNS-СЕРВЕРОВ

Они расположены в России, Беларуси, США и европейских странах. Есть DNS-паркинг на бесплатной основе!

ЛЕГКО ЗАКАЗАТЬ И БЫСТРО ОПЛАТИТЬ!

О КОМПАНИИ



ActiveCloud - ведущий облачный провайдер, работающий на территории России и стран СНГ уже более четырнадцати лет.

>50 000 клиентов

ActiveCloud располагает 6-тью дата-центрами, расположенными в России, странах СНГ и Евросоюза.



СЧИТАЕМ И СРАВНИВАЕМ

Объем хранящихся в мире цифровых данных в прошлом 2016 году удвоился и достиг отметки в 16 Зеттабайт. Страшно представить, но это число с 21 нулем! При этом совокупный общемировой интернет-трафик достиг объема в 1,2 Зб — цифра астрономическая. Это означает, что за время, которое вы потратили на чтение первых трех предложений этой статьи, через глобальные сети передачи данных прошел объем, примерно равный всему электронному архиву Российской Государственной Библиотеки.

Развертывание физической СХД и выделение хранилища из облака

«Полезные» (или структурированные) данные составляют только треть от существующего количества информации. И так, растут не только объемы хранения — меняется и финансовая оценка рынка решений для хранения данных. Согласно отчету компании IDC, объем СХД-рынка в 2016-м году составил \$37 млрд, причем почти 40% этой суммы пришлось на программно-определяемые хранилища.

Объем рынка корпоративных систем хранения данных (\$ млн.)

	Общий объем (включая SDS*-решения), \$	Отдельные СХД и дисковые полки, \$
1 кв. 2016	8 211,30	5 423,60
2 кв. 2016	8 828,70	5 669,00
3 кв. 2016	8 832,70	5 398,90
4 кв. 2016	11 100,00	6 499,00
ИТОГО:	36 972,70	22 990,50

Табл. 1 Объем рынка корпоративных СХД

Приведенные цифры как нельзя лучше подтверждают тот факт, что данные являются «нефтью» или «золотом» XXI века как с точки зрения их важности для современной экономики, так и из-за стоимости хранения и обработки.

Что почем

Несмотря на внушительность указанных цифр, нам с вами гораздо важнее понимать стоимость хранения данных для отдельно взятой организации. Так как при формировании ИТ-бюджета на рыночную ситуацию никто не ссылается, я попробовал просчитать некий усредненный кейс.

Давайте за основу возьмем отдельную СХД на 24 SAS-диска емкостью 600 Гб каждый. Для обеспечения хорошей масштабируемости будем использовать решение на двух контроллерах iSCSI с пропускной способностью 10 Гбит. Если не брать в расчет откровенный попате, то средняя стоимость такого хранилища на рынке – около 1 500 тыс. руб. Эту сумму и возьмем в качестве базы для расчетов.

Для чистоты эксперимента не будем учитывать стоимость организации самой сети хранения данных. У каждого ИТ-специалиста может быть свое видение на ее организацию, плюс на стоимость хранения данных параметр в текущем контексте не окажет влияния. Однако, при организации собственного хранилища эти траты тоже нужно будет учитывать.



Автор: Дмитрий Шалеев, руководитель направления управляемых аппаратных сервисов Департамента облачных технологий Softline

 *SDS – Software Defined Storage (Программно-определяемые хранилища)



Табл.2 Характеристики типового хранилища

Контроллер	2x iSCSI 10 Гб
Тип дисков	SAS 15K
Объем диска	600 Гб
Количество дисков	24
Общий объем	14 400 Гб
Стоимость	1 500 тыс. руб.

Расчет стоимости организации корпоративного хранилища данных, помимо необходимости точного прогнозирования роста объема этих самых данных, усложняется еще и нелинейностью стоимости хранения каждого гигабайта. Цена может колебаться достаточно существенно в зависимости от используемого RAID-массива, количества установленных полок и уровня текущей утилизации ресурсов. Давайте попробуем определить порог значений стоимости 1 Гб полезного хранения для выбранной нами СХД. В качестве горизонта прогнозирования возьмем 3 года – стандартный срок гарантии, в течении которого у нас точно не возникнет дополнительных трат на обслуживание. Минимальная утилизация ресурсов СХД – 40, максимальная – 80%.

Табл. 3 Стоимость полезного хранения на 1 Гб

Объем данных/тип RAID/производительность — утилизация	Стоимость Гб/мес.
Минимальная теоретическая стоимость (сырой объем)	2,89
9 430 Гб / RAID 6 / 0,14 IOPS на Гб – максимальная утилизация	4,42
9 001 Гб / RAID 5 / 0,20 IOPS на Гб – максимальная утилизация	4,62
5 144 Гб / RAID 10 / 0,60 IOPS на Гб – максимальная утилизация	8,10
4 715 Гб / RAID 6 / 0,28 IOPS на Гб – минимальная утилизация	8,84
4 501 Гб / RAID 5 / 0,40 IOPS на Гб – минимальная утилизация	9,25
2 572 Гб / RAID 10 / 1,20 IOPS на Гб – минимальная утилизация	16,20

Из расчетов явно видно, что даже при таком небольшом объеме данных разница в стоимости для 1 Гб может быть поистине колоссальной. Логично предположить, что вероятность возникновения ситуации с наивысшей ценой за Гб невелика. Однако совсем не учитывать такое стечение событий тоже нельзя – масштабирование ИТ-инфраструктуры в бизнесе может идти в любом направлении, как в сторону увеличения используемых ресурсов, так и в сторону снижения. Даже если убрать из расчета пограничные значения, мы получим диапазон стоимости от 4,62 руб. до 9,25 руб. за Гб. А это увеличение стоимости до двух раз.

Без облаков не обойтись

Расчеты, аналогичные только что проведенным нами, 10 лет назад дали старт огромному направлению в индустрии информационных технологий – облачным вычислениям. Разница лишь в том, что раньше подсчитывали не эффективность корпоративных хранилищ данных, а коэффициент загрузки вычислительных мощностей на предприятиях. Результаты, впрочем, оказались очень похожи на те, что мы получили только что.

За прошедшие годы облака неоднократно доказывали свою экономическую эффективность на предприятиях любого размера и любой сферы деятельности. Уровень развития облачной инфраструктуры современных сервис-провайдеров высок, как никогда, и мы в очередной раз готовы совершить небольшую революцию в сфере оптимизации затрат на ИТ. Теперь уже – в отношении хранения данных.

Новая услуга Softline

Storage-as-a-Service – услуга, в рамках которой мы предлагаем воспользоваться виртуальным хранилищем выделенного объема с фиксированным IOPS, которое можно подключить по iSCSI как к виртуальным, так и к физическим ресурсам, арендованным в Softline.

Наша производительная и отказоустойчивая геораспределенная инфраструктура строится на базе решений от мировых лидеров. При этом благодаря масштабу и эффективному управлению, у нас есть возможность предлагать конкурентоспособные цены.

Многолетний опыт Softline по организации публичных и частных облаков показал, что помимо надежности, скорости работы и экономической эффективности, очень важной характеристикой сервиса является его ценообразование. Причем не только в части стоимости, но и в части прозрачности формирования цен на сервис.

Тарифы

Специально для Storage-as-a-Service нами был разработан тариф на облачное хранилище, включающий в себя фиксированную стоимость как за Гб полезного хранения, так и за гарантированные IOPS.

Табл. 4 Стоимость услуги Storage-as-a-Service

1 Гб	5 руб./мес.
1 IOPS на 1Гб	3,5 руб./мес.

На основании указанных цен можно сформировать в облаке Softline хранилище любого объема с нужными параметрами производительности, подходящее для решения широчайшего спектра задач.

Доступ к хранилищу можно предоставить виртуальным и физическим серверам из облака Softline. Примечательная особенность: цена за Гб останется неизменной как при повышении, так и при снижении объема. Вы сможете гибко управлять своим хранилищем данных и платить ровно за тот объем, который реально необходим.

Вернемся к расчету

Давайте еще раз посмотрим на стоимость физической СХД и посчитаем, во сколько обойдется аналогичное хранилище из облака.

Табл. 5 Сравнение стоимости за Гб. Физическая СХД и облачное хранилище

Объем данных/тип RAID/производительность	Облачное хранилище	Физическая СХД
9 430 Гб / RAID 6 / 0,14 IOPS на Гб	5,49	4,42
9 001 Гб / RAID 5 / 0,20 IOPS на Гб	5,70	4,62
5 144 Гб / RAID 10 / 0,60 IOPS на Гб	7,10	8,10
4 715 Гб / RAID 6 / 0,28 IOPS на Гб	5,98	8,84
4 501 Гб / RAID 5 / 0,40 IOPS на Гб	6,40	9,25
2 572 Гб / RAID 10 / 1,20 IOPS на Гб	9,20	16,20

Как видно из таблицы, физическая СХД оказывается эффективнее только в том случае, если мы готовы пожертвовать скоростью, хорошей отказоустойчивостью и утилизируем ее на 80% или более.

Помните, мы не закладывали в данный расчет стоимость организации SAN (Storage Area Network; сеть хранения данных), без которой не обойтись при разворачивании on-premise решений? В результате, и так небольшое преимущество отдельной СХД будет, как минимум, нивелировано, а как максимум — превратится в недостаток.

Мне кажется, что вывод напрашивается сам собой. Мы сравнили развертывание физической СХД и выделение хранилища из облака. В первом случае получили менее отказоустойчивое, более дорогое и сложно масштабируемое решение, единственным преимуществом (да и то сомнительным) которого является расположение на нашей площадке. В случае с облаками оплата идет только за полезный объем хранения и требуемые IOPS; нет необходимости искать место в серверной, производить монтаж, организовывать сети хранения, обслуживание и продление гарантии на оборудование. Мы получаем простой и прозрачный инструмент оптимизации и планирования затрат на хранение корпоративных данных. Ответ на вопрос «Как лучше организовать хранение данных в организации?» мне кажется очевидным. А вам? ■



Облачный сервис

Автоматизация процессов сдачи отчетности в ГИС ЖКХ

Аудитория:

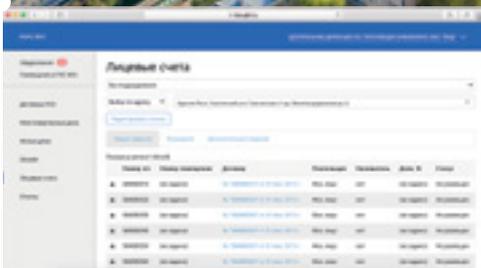
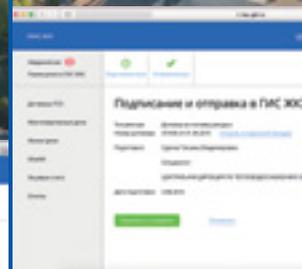
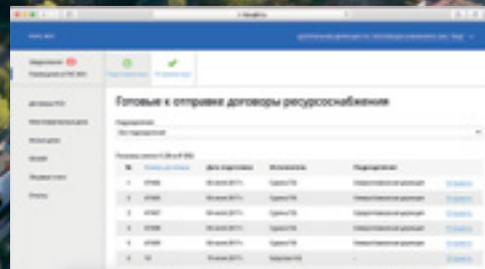
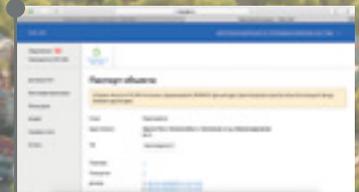
ресурсоснабжающие организации (PCO)

Цель:

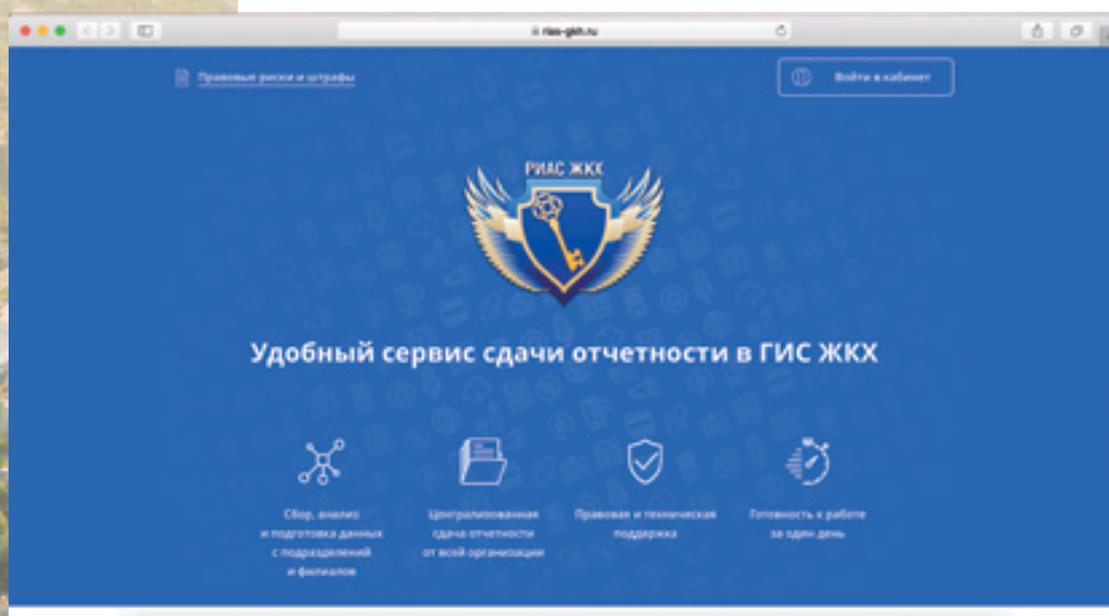
автоматизация процессов сбора, подготовки и размещения информации на портале ГИС ЖКХ в соответствии с требованиями Федерального закона Российской Федерации №209-ФЗ «О государственной информационной системе жилищно-коммунального хозяйства»

Масштабы бизнеса:

средний и крупный



РИАС ЖКХ



Ситуация

РСО (к ним относятся все организации, которые занимаются поставками жилому фонду таких ресурсов, как вода, тепло, электричество, газ) обязаны ежемесячно в больших объемах размещать актуальную информацию в ГИС ЖКХ, что приводит к необходимости автоматизации данного процесса.

Важно обеспечивать контроль собираемой информации, что практически невозможно сделать в крупных РСО, которые работают на большой территории и имеют распределенную структуру с ограниченным доступом к информации. Поэтому важно наладить взаимодействие между филиалами и главным офисом компаний с сохранением структуры организаций и привязкой собираемой информации к филиалам, а также настроить удобные условия для работы с данными портала ГИС ЖКХ. Решить поставленные задачи по 209-ФЗ требуется за четко определенные сроки, желательно без увеличения штата сотрудников, с использованием имеющейся ИТ-инфраструктуры.

Сроки и ответственность

Обязанность размещать информацию в ГИС ЖКХ вступила в силу с 1.07.2017 г.; административная ответственность за неразмещение информации вводится с 1 января 2018 г. Кроме того, в случае, если соответствующая информация о начислениях не размещена в ГИС ЖКХ, потребитель получает право не платить за услуги ЖКХ до тех пор, пока данные не будут загружены в систему. За неисполнение 209-ФЗ для ресурсоснабжающих организаций определен штраф в размере от 200 тыс. руб.



Автоматизация исполнения ЖКХ-норм в филиале ОАО «РЖД»

Центральная дирекция по тепловодоснабжению – филиал ОАО «РЖД» (ЦДТВ) в рамках контракта с Softline внедряет систему РИАС ЖКХ, позволяющую повысить эффективность служб и снизить правовые риски.

О компании

ЦДТВ управляет большим количеством объектов теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения для сторонних потребителей. Для исполнения федерального законодательства компании нужно раскрывать сведения о поставщиках, договорах, объектах ЖКХ, лицевых счетах, показаниях приборов учета, начислений, оплат и т.д.

О решении

Система РИАС ЖКХ, предложенная компанией Softline, рассчитана на сбор информации с филиалов, представительства и обособленных подразделений. При этом предусмотрен мониторинг, позволяющий определять, кем и откуда была передана информация. Облачное решение не требует установки дополнительного программного обеспечения на ПК.

В РИАС ЖКХ собирается большая часть информации из разных источников, включая учетные системы подразделений ЦДТВ. Эти сведения автоматически размещаются в ГИС ЖКХ. Процесс сбора информации внутри филиала еще не закончен, так как постепенно подключаются новые реестры.

Преимущества и результаты

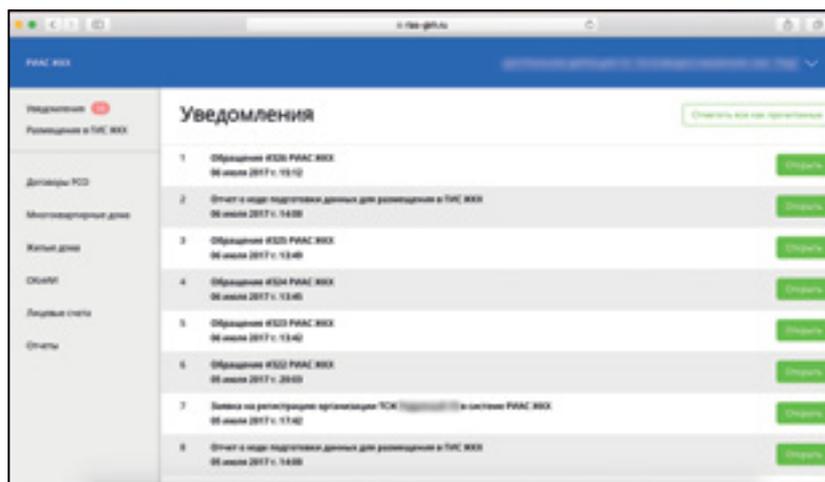
ЦДТВ до внедрения РИАС напрямую размещала данные в ГИС ЖКХ, при этом невозможно было определить и контролировать, какое подразделение их вносило. Теперь эти сведения импортированы и распределены в РИАС ЖКХ по структурным подразделениям в единой базе для автоматического экспорта в ГИС ЖКХ.

ЦДТВ может эффективно осуществить все действия для выполнения закона №209-ФЗ, требующего от компаний, работающих с фондом ЖКХ, обязательного размещения информации о своей деятельности в ГИС ЖКХ. При этом появляется возможность использовать массив данных и информацию для анализа и планирования.

Решение: Облачный сервис РИАС ЖКХ

Работать бесплатно напрямую с порталом ГИС ЖКХ может любая организация, но для выполнения обязательств по 209-ФЗ средним и крупным компаниям придется либо нанимать дополнительный персонал и создавать собственную информационную систему, либо использовать готовый продукт. Использование облачного сервиса РИАС ЖКХ – самый выгодный вариант.

Компания Softline предлагает предоставление доступа к облачному сервису РИАС ЖКХ, помощь по внедрению: интеграцию с различными внутренними учетными системами, обучение и инструкции для сотрудников, а также правовую, техническую и консультационную поддержку.



Результаты внедрения

Комплексное программное обеспечение позволит вашей компании:

- снизить правовые и финансовые риски, связанные с размещением данных в ГИС ЖКХ;
- сэкономить ресурсы, поскольку не нужно увеличивать штат сотрудников и закупать оборудование;
- в короткий срок (от 2 до 7 дней) начать работать с РИАС и выгружать данные в ГИС ЖКХ;
- автоматизировать работу внутренних ИС с РИАС (если требуется);
- консолидировать данные в единой базе данных для внутренних задач.

Стоимость: 3 рубля в год с лицевого счета (25 коп./мес.)

Пример расчета

РСО имеет 300 тыс. лицевых счетов и одну информационную систему. Стоимость лицензии «РИАС ЖКХ»: годовая лицензия = 900 000 руб., это 75 000 рублей в месяц.

Стоимость интеграции с внутренними информационными системами заказчика «РИАС ЖКХ» для полной автоматизации размещения данных в ГИС ЖКХ = 400 тыс. руб. Это разовая работа, которая оплачивается отдельно от стоимости годовой лицензии и ее сумма зависит от сложности проводимых работ.

Итого: 1 300 000 руб.

Контакты

Все вопросы по данному сервису вы можете направлять Роману Черникову.
Пишите: 209@softlinegroup.com

Managed Hybrid Cloud

Иногда бизнес по ряду причин не использует публичные облака. Например, если уже есть полностью оборудованный собственный ЦОД, гипервизор поддерживается внутренней ИТ-командой, а служба безопасности к тому же установила запрет на контроль сервисов сторонними провайдерами.

Хорошая новость состоит в том, что все вышеперечисленное вовсе не мешает компании получить многочисленные преимущества публичных облаков. В этом поможет услуга Managed Hybrid Cloud.

Что может произойти?

- В случае внезапной пиковой нагрузки или выхода из строя серверов в кластере виртуальной инфраструктуры вам может понадобиться срочное расширение вычислительных ресурсов.
- Компания начала работу над проектом, предполагающим использование дорогого специфичного оборудования. Но закупать его на время — крайне накладно.

Как это – «про запас»?

Пользователям услуги Managed Hybrid Cloud предоставляются практически любые ресурсы в кратчайшие сроки. Получается идеальная страховка для локальной инфраструктуры. Для стандартной конфигурации время «доставки» ресурсов от одного часа, а для кластера из нескольких хостов VMware ESX — всего от 4 часов.

Managed Hybrid Cloud включает в себя три компонента:

- услугу по настройке и поддержке канала связи до облака;
- услугу по настройке необходимого количества нод кластера VMware в облаке Softline или IBM Cloud (при возникновении потребности в дополнительных ресурсах);
- аренду вычислительных ресурсов.

За резерв платить не нужно: платеж предполагается только за поддержку работоспособности VPN, что необходимо для того, чтобы сетевое соединение функционировало, когда случится сбой.

Возможные конфигурации:

- Кластер VMware в ЦОДе компании → публичное облако Softline (через VMware vCloud Connector). Ресурсы доступны в любое время на одной из 7 площадок в России.
- Кластер VMware в ЦОДе компании → VMware на выделенных серверах в IBM Cloud. Безграничные возможности расширения, уникальные характеристики серверов, в том числе с максимально производительными процессорами или GPU-адаптерами.

Есть вопросы?

Обращайтесь к Динару Гарипову, руководителю направления развития бизнеса: Dinar.Garipov@softlinegroup.com



Везет запасливым!

Истории использования

Компания:

российский автодилер

Ситуация:

нужно было ускорить процесс генерации аналитической отчетности, который длился до 8 часов в виртуальной среде и требовал огромное количество ресурсов.

Решение:

аренда физического сервера с высокочастотным процессором в облаке IBM Cloud и перемещение в него виртуальной машины на время создания отчета.

Результат:

нагрузка на кластер значительно снизилась; отчеты стали создаваться за 2 часа.

Компания:

российский холдинг
(более 3000 сотрудников)

Ситуация:

встал вопрос выбора решения для аварийного восстановления всей виртуальной инфраструктуры из 1000 VM.

Решение:

репликация образов виртуальных машин на хранилище в облаке IBM. Когда понадобится, рабочие места будут функционировать на базе арендованных выделенных серверов и VMware Horizon 7. Проект реализован без значительных затрат и одобрен службой безопасности. За использование серверов и ПО взимается почасовая оплата.



как услуга:

поддержим
оптимальный
уровень
наличных
в банкомате

Банковские организации были одними из первых представителей финансового сектора, которых заинтересовала бизнес-аналитика как инструмент, применимый в самых разных направлениях деятельности.



Станислав Воронин, руководитель отдела внедрений BI-решений, Softline

Применение BI в банковском секторе

BI в первую очередь используется банками при составлении оперативной отчетности. Руководству банка необходимо на ежедневной основе иметь представление о том, как идет бизнес и достигаются ключевые показатели. Особенно это актуально в сегменте работы с розничными клиентами, где требуется ежедневно отслеживать выполнение планов специалистами по продажам.

Предиктивная аналитика активно используется банками для определения вероятности дефолта индивидуальных и корпоративных заемщиков. Оценка кредитоспособности физических, а в некоторых случаях и юридических лиц в отношении малого и среднего бизнеса банки уже давно доверили скоринговым системам.

Предиктивная аналитика применяется для операций с пластиковыми картами, в части выявления фродовых операций,

когда фрод направлен против банка или самого клиента (это могут быть попытки хищения денежных средств с карты, фиктивные переводы и многое другое).

Банковской сфере присущи разного рода риски. BI помогает минимизировать не только внешние, но и внутренние операционные риски, выявляя мошеннические схемы, в которых задействован персонал, тем самым предотвращая достаточно большое количество случаев возникновения потенциальных убытков.

Банкомат как средство дистанционного обслуживания

Конкуренция на рынке банковских услуг растет. Банки все активнее борются за каждого клиента. Физлица зачастую являются клиентами двух-трех банков одновременно, поэтому банки стараются сделать свои предложения более персонализированными – в этом помогает клиентская аналитика, изучение реакции на предложения, эффективности каналов

продвижения. Немаловажный фактор с точки зрения конкурентной борьбы – снижение затрат и издержек. Банк, как любая коммерческая организация, ставит цель максимизировать эффективность средств, на которых он работает. Чем активнее деньги «крутятся», тем прибыльнее бизнес.

Прогнозирование и оптимизация денежных средств в банкоматах – крайне актуальная тема, без банкоматов невозможно представить уже ни один банк. Еще лет пять назад крупнейшие федеральные и региональные банки (Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ) взаимодействовали с клиентами через отделения. Пришел в банк – получил услугу.

Первым шагом к развитию дистанционных каналов обслуживания является именно банкоматная сеть. Ее требуется поддерживать, расширять и обновлять, а также закупать новые банкоматы.

Первым шагом к развитию дистанционных каналов обслуживания является именно банкоматная сеть. Ее требуется поддерживать, расширять и обновлять, а также закупать новые банкоматы.

Суммы в них хранятся немаленькие – около 3 млн руб. в каждом устройстве. За день через один банкомат на многолюдной улице может быть совершено от 3-5 до 10 тыс. операций.

Тренды меняются, банкоматы остаются

Примечательно, что наблюдается тенденция снижения количества операций с наличностью, совершаемых через банкоматы. Ранее доля безналичных операций

по картам была 20-30% – клиенты в основном снимали наличные средства и картой больше не пользовались. Сейчас ситуация противоположная – 80% всех операций безналичные.

Тем не менее нагрузка на банкоматы остается большой, поскольку банки реализуют через них различного рода сервисы, например, разнообразнейшие платежи – самая популярная операция. Люди оплачивают счета ЖКХ, мобильную связь, проводят платежи для погашения кредитов, переводов средств в сторону физ-

лиц, запрашивают выписки, даже подают заявки на кредит. Банки стараются максимально эффективно использовать банкоматы в качестве канала продаж и размещают в них рекламу.

Оптимизация процесса инкассации

Банкомат как точка контакта с клиентом несет в себе определенные расходы, включая стоимость устройства и его обслуживания. Операции по загрузке денежных средств выполняются бригадами инкассаторов. Их как минимум трое, со специально подготовленным бронированным автомобилем, поэтому стоимость выезда к одному банкомату достигает 3000 руб.

Банкоматы нужно обслуживать с определенной регулярностью, но выезды важно оптимизировать и минимизировать их количество. И при этом следить, чтобы нигде внезапно не кончились деньги, поскольку

длинные очереди к банкомату несут репутационные риски для банка.

Для самого банка деньги, которые лежат в банкомате, – в некоторой степени «замороженные», поскольку они не участвуют в обороте, не размещены в процессах кредитования, не находятся на остатках и никак не влияют на показатели банка в лучшую сторону, иными словами не приносят дохода.

Когда объем остатков в банкоматах минимален, это дает определенный экономический эффект. Банк должен своевременно размещать купюры в банкомате – и исключительно столько, сколько с него могут снять.

Но есть сложность – спрос на наличные деньги непостоянен. Он зависит от того, какой день: выходной, будний, праздничный (люди снимают деньги на развлечения и покупки) или зарплатный (1, 10, 15, 25 числа). Может серьезно возрасти нагрузка на единичные банкоматы – например, на проходной крупного завода. Пик «занятости» банкомата в таком месте может приходиться лишь на два дня в месяц, а в остальное время – нагрузка минимальная. Нужно учитывать большое количество факторов, которые формируют тенденцию. Когда мы знаем тенденции, мы можем прогнозировать, что будет происходить в тот или иной момент времени.

Понимая прогноз, банк может выстраивать график пополнения банкоматов и точно определять достаточную минимальную сумму.

Личное останется личным

Конечно, банкоматная сеть находится под постоянным мониторингом. С определенной периодичностью банкомат отправляет на единый сервер информацию двух типов: о своем техническом состоянии и о тех операциях, которые были проведены. Это и данные непосредственно о работе инфраструктуры, и кэш-приемника, и наличии ошибок в ОС. Сведения о транзакциях, совершаемых с помощью банковских карт, а также информация о суммах, обслуживаемом устройстве, детализация операций отражаются в процессинговых базах.

BI-система не работает напрямую с процессингом

Но BI-система не работает напрямую с процессингом. Поскольку банки предъявляют очень строгие требования к безопасности информации, провайдеры BI-услуг, например, Softline, могут получить для анализа обезличенную информацию: банкоматам просто присваиваются номера, без указания их адресов. Нет также данных о конкретных клиентах, которые произвели ту или иную операцию. Все реализованные процессы остаются конфиденциальными.

Больше эффективности – меньше затрат

Банк может реализовать аналитику самостоятельно, закупив соответствующее программное обеспечение. Но с точки зрения стоимости выгоднее заказать BI как услугу. В этом случае вы оплачиваете ежемесячную подписку на нее, а она существенно сокращает затраты на ПО и внутренних аналитиков. К тому же, не надо тратить время: создавая систему самостоятельно, необходимо будет пройти весь путь от постановки задачи до ее реализации и запуска в эксплуатацию, выработать методологические подходы, наращивать компетенции.

В готовой услуге большая часть работы уже сделана интегратором. Система создана и апробирована в деле, методология также готова – остается только уточнить формат получаемых данных конкретного банка и в рамках тестового периода работы конкретизировать специфические моменты.

Воспользовавшись сервисом, банк выигрывает в стоимости и в скорости реализации.

Тестовый период – условно бесплатный. Вы можете полгода наблюдать, как результаты услуги ложатся на ваш бизнес, какой приносит эффект. От услуг можно отказаться в любой момент, не потеряв инвестиций. Окупаемость подобных проектов при самостоятельной реализации составляет порядка двух лет.

В рамках услуги можно оценить эффективность с гораздо меньшими рисками для бизнеса.

Остались вопросы?

Обращайтесь к Станиславу Воронину, Руководителю направления внедрений систем бизнес-аналитики Softline
+7 (342) 214-42-01 доб. 4282
Stanislav.Voronin@softlinegroup.com

WhatsUp Gold 2017 Plus

Сетевой мониторинг стал проще

Много нового: добавлены облачный мониторинг, отчеты о производительности в реальном времени, новый редактор ролей устройств, распределенный мониторинг, восстановление после сбоев.



Дополнительные функции

- Мониторинг производительности приложений. С легкостью отслеживайте доступность и производительность приложения при помощи стандартных или настраиваемых профилей приложения.
- Мониторинг виртуальной среды. Выполняйте обнаружение, сопоставление, мониторинг, оповещение и создание отчетов по виртуальным узлам и гостевым устройствам в реальном времени.
- Анализ сетевого трафика. Получайте подробные и аналитические данные об основных отправителях, получателях, обмене данными, приложениях и протоколах для оптимизации производительности сети.

WhatsUp® Gold Plus — лучшее средство мониторинга сетей, выбранное десятками тысяч ИТ-профессионалов.

Простой мониторинг сетевой инфраструктуры

WhatsUp Gold Plus позволяет отслеживать любое сочетание сетей, серверов, накопителей, виртуальных машин, приложений, потоков трафика и конфигураций в среде Windows, LAMP и Java. Что еще важнее, все это можно делать при помощи одной гибкой, недорогой лицензии, позволяющей сочетать и выбирать возможности мониторинга по вашему желанию.

Упреждающие оповещения и мгновенная аналитика

Уникальная интерактивная карта позволяет быстро оценить работу всей сети, инфраструктуры и виртуальной среды, предоставляет информацию о взаимосвязи компонентов и динамической реакции на взаимодействия, что обеспечивает максимальную скорость получения ответов.

Интуитивно понятно

WhatsUp Gold Plus упрощает рабочие последовательности, позволяя запускать задачи управления непосредственно из интерактивной карты или рабочей области. Организовано простое переключение между просмотром физических, виртуальных, беспроводных ресурсов и зависимостей для упрощения анализа ключевых причин. Последовательности оптимизированы, интуитивно понятны и могут запускаться при помощи карты сети или легко настраиваемых панелей.

Получить дополнительную информацию, скачать триал-версию, купить решение и задать свои вопросы вы можете на сайте

<http://promo.softline.ru/ipswitch>



Ipswitch награждает Softline

Компания Softline получила награду «Партнер 2016 года по сетевому мониторингу» от компании Ipswitch. Это стало возможным благодаря активной работе специалистов по продвижению решений вендора.

Ежегодно вендор выбирает лучших среди компаний, продемонстрировавших серьезную вовлеченность в развитие направления сферы сетевого мониторинга и управления ПО на базе продуктов Ipswitch. Награда «Партнер 2016 года по сетевому мониторингу», полученная Softline, стала результатом активного продвижения решений вендора, увеличения продаж более чем на 70% по сравнению с предыдущим годом и проведения авторизованных курсов.

«Решения в сфере сетевого мониторинга востребованы на рынке, и самое популярное из них — WhatsUp Gold. В 2016 году наиболее крупными заказчиками этого продукта стали компании из нефтяной, логистической и машиностроительной отраслей», — прокомментировал Александр Калинин, руководитель развития направлений HPE Software, ITSM компании Softline.



Digital-native компании непрерывно создают новые совершенные продукты, за которыми стоят сотни и тысячи экспериментов. Они это делают быстро, недорого и при том системно. Такой подход помог Amazon повысить капитализацию на 2000% за 10 лет.

Чем мы занимаемся?

Мы изучаем отраслевую экспертизу, передовой мировой и российский опыт. Практики и идеи цифровой трансформации из нашей базы знаний помогают сформировать видение будущего бизнеса клиента. Наше ноу-хау – Digital transformation sprint – позволяет пройти путь от идеи трансформации до создания цифрового продукта за 4 недели. На базе Цифровой лаборатории мы объединяем ключевые компетенции от сотрудника до акционера, необходимые для генерации и развития идей цифровой трансформации, результат которой – рост капитализации компании.

Кто наши клиенты?

Компании-лидеры, которые нацелены на создание положительного customer experience для своих клиентов, сотрудников и бизнес-партнеров. Наши клиенты готовы внедрять передовые цифровые практики, открыты к новым идеям и стремятся к долгосрочному устойчивому росту бизнеса. Команду Цифровой лаборатории и ее клиентов объединяют общие ценности – инновационная культура и готовность к изменениям.

В чем наша ценность?

Сложные и длительные процедуры принятия решений убивают идеи. Реализация же идей требует digital-компетенций и экспертизы, сложных архитектурных решений. Создание собственной цифровой лаборатории и интеграция ее в компанию подразумевают большое количество ресурсов и времени. Цифровая лаборатория Softline помогает бизнесу сформировать «геном digital native компании» – уникальную формулу компетенций, инструментов, передовых методик и научных подходов. Она позволяет на постоянной основе генерировать и тестировать идеи цифровой трансформации, создавая коммерчески успешные цифровые продукты. В следующей статье мы расскажем о нашем ноу-хау – Digital transformation sprint.

Цифровой ритейл будет расти в 13 раз быстрее традиционного сегмента, его вклад в рост общего рынка ритейла составит \$6,9 трлн



MobiControl.

Решение для управления корпоративной мобильностью



Обеспечение корпоративной мобильности — это непростая задача, и ее сложность только возрастает. Все больше сотрудников работают вне офиса с самых различных устройств.



SOTI делает управление мобильной средой со множеством операционных систем, производителей устройств и решаемых задач удобным и эффективным. SOTI MobiControl — это комплексное EMM-решение, которое обеспечивает управление мобильными устройствами, контентом, приложениями и политиками безопасности из единой консоли управления.

Подготовка устройств

Добавляйте новых пользователей быстрее

Требования к мобильному рабочему месту различаются для разных категорий: удаленно работающих штатных сотрудников, временных внештатных работников, офисного персонала и рабочих. Из-за этого задача подготовки устройств для выполнения этих требований становится еще сложнее. SOTI MobiControl Stage реализует интеллектуальные методы управления политиками. Мы даем ИТ-персоналу возможность настроить политики для соответствия меняющимся требованиям бизнеса. К пользователям и ролям можно применять групповые политики.

Безопасность устройств и соответствие требованиям

Обеспечьте физическую и информационную безопасность ваших устройств

В современном мире бизнеса решение для мобильной среды должно быть комплексным и предоставлять все инструменты обеспечения физической и сетевой безопасности, защищать данные и устройства. Такое решение должно быть гибким, способным адаптироваться к новым угрозам информационной безопасности до того, как они начнут представлять проблему. SOTI EMM решает все эти задачи. Безопасность — наше все. SOTI обеспечивает принудительную аутентификацию устройств, шифрование данных и управление сертификатами — это помогает предотвратить несанкционированное использование устройств и потерю данных. SOTI поддерживает контейнеризацию приложений, гарантирует соответствие нормативным и корпоративным требованиям и предотвращает злоупотребление ценными корпоративными активами. Мы отслеживаем похищенные и украденные устройства и можем при необходимости удаленно выключить их или стереть с них все данные.

Доставка, настройка, обновление и удаление приложений может осуществляться через вашу корпоративную библиотеку или общедоступный магазин приложений.



Управление устройствами

Упростите управление корпоративными мобильными устройствами

Эффективно применять мобильные технологии в бизнесе — сложная управленческая задача. Ноутбуки, смартфоны или планшеты? Модель BYOD или COPE? Android, Windows или iOS? Количество их комбинаций очень велико. Компаниям нужно решение для обеспечения корпоративной мобильности, поддерживающее любые устройства и ОС и соответствующее требованиям бизнеса для одной или нескольких категорий устройств. SOTI — это решение, которое не зависит от мобильных устройств и операционных систем. Мы решаем все ваши вопросы по развертыванию мобильных устройств независимо от того, насколько сложной и динамичной является ваша корпоративная среда.

Регистрация устройств

Упростите управление вашими мобильными пользователями

При регистрации новых устройств администраторы должны соблюдать все требования по политикам безопасности и работе с приложениями, конфигурациям устройств, а также правам доступа к корпоративным ресурсам. Решение SOTI MobiControl делает регистрацию мобильных устройств очень простой независимо от типа устройства, операционной системы и подхода к развертыванию. Мы поддерживаем программы регистрации устройств на платформах Apple, Google и Microsoft, а MobiControl Stage делает этот процесс еще более простым, обеспечивая интеграцию с программами Apple Device Enrollment Program (DEP) и Google Android for Work. Благодаря им можно выполнить экспресс-регистрацию устройства посредством сканирования штрих-кода.

Управление контентом

Обеспечьте безопасность доступа к корпоративному контенту

Мобильным сотрудникам нужно работать с корпоративным контентом — отчетами, формами, файлами и данными — из любого места, где бы они не находились. SOTI MobiControl Secure Content Library — это идеальное решение для безопасной доставки контента мобильным сотрудникам и управления им. Система поддерживает все наиболее распространенные форматы файлов и обеспечивает их беспрепятственную доставку одному адресату, рабочим группам или всем сотрудникам компании. Secure Content Library обеспечивает контроль над вашим контентом с высокой степенью детализации: администраторы могут устанавливать уровни приоритета, сроки истечения прав на доступ к документам, а также предоставлять документы в зависимости от местоположения.

Управление приложениями

Расширьте возможности сотрудников благодаря корпоративным приложениям

Сначала с мобильных устройств стали доступны простые приложения, но теперь сотрудники компаний в пути могут также пользоваться и отраслевыми приложениями, системами класса ERP и SFA. SOTI предоставляет полный набор функций по управлению мобильными приложениями. Доставка, настройка, обновление и удаление приложений может осуществляться через вашу корпоративную библиотеку или общедоступный магазин приложений. Ключевые бизнес-приложения можно устанавливать и удалять в фоновом режиме: пользователю не надо беспокоиться о том, что происходит, а белые и черные списки предоставляют дополнительный уровень контроля. SOTI обеспечивает единообразие корпоративных приложений, а также их правильную подготовку к использованию.

Вывод из эксплуатации устройств

Правильно выводите корпоративные устройства из эксплуатации в вашей среде

Отключать устройства или изменять их роли очень важно, когда сотрудники меняют должность или увольняются из компании. С устройства надо удалить все корпоративные документы и приложения, очистить параметры WiFi и VPN, а также удалить устройство из базы зарегистрированных корпоративных мобильных устройств. SOTI предоставляет простые средства для автоматического вывода устройств из эксплуатации; устройства отключаются простым нажатием кнопки при минимальном участии конечных пользователей. Системные администраторы могут удалять корпоративные файловые разделы, удалять права доступа к корпоративным ресурсам и отменять регистрации личных устройств сотрудников. Резервное копирование и очистка данных могут выполняться через беспроводные сети.

SOTI — это ведущий разработчик инновационных программных продуктов, не имеющих аналогов в отрасли корпоративной мобильности. Более 15 тысяч клиентов в 170 странах используют инструменты управления корпоративными мобильными устройствами компании SOTI. Мы даем бизнесу возможность использовать безграничный потенциал мобильных технологий.

Машинное обучение в облаках:

ОБЗОР МЕТОДОВ



Автор:
В. Боровиков,
директор департа-
мента StatSoft

Возможность создавать предсказательные модели ранее ограничивалась из-за чрезмерных требований к ресурсам. Благодаря облаку для машинного обучения как сервису вы можете применять эту технологию на всех участках, где собираются данные. В данной статье мы рассмотрим методы машинного обучения и проследим процесс построения и сохранения моделей с помощью скрипта PMML.

Области приложения

Интеллектуальное месторождение. Нефтяные месторождения всегда являлось одним из наиболее тщательно контролируемых и измеряемых активов. С появлением большого количества датчиков операторы могут «утонуть» в потоке данных без соответствующих инструментов. Идея интеллектуального месторождения (smart field), основанная на концепции цифрового нефтяного месторождения, кардинально меняет разведку, бурение и добычу. Благодаря использованию на интеллектуальном месторождении информационного капитала нефтегазовые компании переходят от обычных связанных операций к единому интеллектуальному предприятию.

Энергетика. Аналогичная проблема возникает в энергетическом секторе, где услуги должны более непосредственно отвечать потребителям и быстро показывать доходность инвестиций.

Управление технологическими процессами. Рассмотрим типичную задачу – управление технологическим процессом и диагностикой промышленного оборудования. В ее рамках нужно по значениям параметров определить: в каком состоянии находится промышленное оборудование; где требуется провести внеплановый ремонт; как уменьшить нагрузку, сократить подачу сырья, изменить давление, температуру и т.д.

Мы рассматриваем модельный пример. Реальные промышленные данные содержат сотни тысяч наблюдений и тысячи параметров, описывающих состояние процесса. Именно в этой ситуации приходят на помощь алгоритмы машинного обучения, которые поддерживают принятие решений. Основная идея машинного обучения в том, чтобы использовать собранные данные для

обучения (построения) алгоритма классификации и оптимальной настройки его параметров на обучающей выборке, и затем проверить точность алгоритма на тестовом (проверочном) множестве.

Давайте рассмотрим классические алгоритмы Machine Learning (ML) и покажем, как они работают на практике. Построение моделей проведем в программе Statistica в модуле Data Mining.

Диагностика оборудования		1	2	3	4	5	6
MNSET		1	2	3	4	5	Состояние
1	Select	5,1	3,5	1,4	0,2 A		
2	Select	4,9	3,0	1,4	0,2 A		
3	Train	4,7	3,2	1,3	0,2 A		
4	Select	4,6	3,1	1,5	0,2 A		
5	Train	5,0	3,6	1,4	0,2 A		
6	Train	5,4	3,9	1,7	0,4 A		
7	Train	4,6	3,4	1,4	0,3 A		
8	Select	5,0	3,4	1,5	0,2 A		
9	Select	4,4	2,9	1,4	0,2 A		
10	Select	4,9	3,1	1,5	0,1 A		
11	Train	5,4	3,7	1,5	0,2 A		
12	Train	4,8	3,4	1,6	0,2 A		
13	Train	4,8	3,0	1,4	0,1 A		
14	Train	4,3	3,0	1,1	0,1 A		
15	Train	5,8	4,0	1,2	0,2 A		
16	Select	5,7	4,4	1,5	0,4 A		
17	Select	5,4	3,9	1,3	0,4 A		

Рис. 1. Типичный файл данных

Столбцы 2–4 – параметры технологического процесса, столбец 6 – состояние процесса. Для целей анализа данные стандартизованы.

В строках записаны реальные измерения с определенной дискретностью, которая может варьироваться от секунд до часов, процесс может находиться в трех состояниях, условно обозначаемых А, В, С.

Метод опорных векторов

Алгоритм Support Vector Machine (SVM) применяется для работы на больших вычислительных кластерах для создания моделей из больших объемов данных высокого уровня обучения, таких как клик, обмен сообщениями или информация с датчиков производственного оборудования.

На практике применяются следующие классы алгоритмов SVM:

- Гауссовы SVM. На основе гауссовых радиальных базисных функций широко используются при распознавании лиц или в обработке нелинейных сигналов. Для гауссовых SVM обычно требуется много настроек различных параметров обучения и тестирования для получения точных моделей и более тонкой настройки хранилища, сетей и вычислительной среды для обеспечения качества решений.
- Polynomial SVM – полиномиальный класс алгоритмов SVM. Некоторые задачи, например, распознавание изображений или прогнозирование сбоев промышленного оборудования, полиномиальные SVM могут решить проще, нежели гауссовы SVM – не требуется большого количества настроек параметров и трудоемких экспериментов.

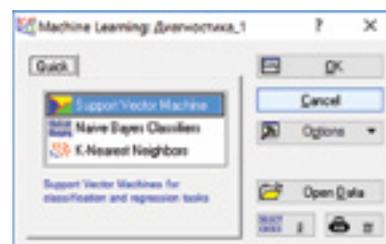


Рис. 2. Алгоритм Support Vector Machine (SVM)

Этапы построения алгоритма машинного обучения SVM

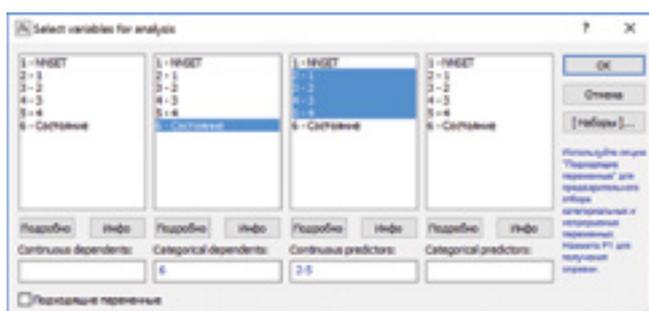


Рис. 3.

Шаг 1. Выбор переменных.

Необходимо выбрать переменную, отклик или зависимую переменную, а также независимые переменные, описывающие состояние процесса.

Выбираем переменную Состояние как зависимую, параметры процесса 1, 2, 3, 4 – как предикторы (рис. 3).

Шаг 2. Задание обучающей и тестовой выборки.

Это ключевой момент: данные разбиваются на 2 подмножества – обучающую выборку (training sample), в которую входят 75% процентов данных, и тестовую выборку (test sample), на которой проверяем качество построенной модели, в данном случае это 25% от общего числа наблюдений.

В примере проводится случайный выбор наблюдений для обучающей и контрольной выборки (выбрана опция Use random sampling).

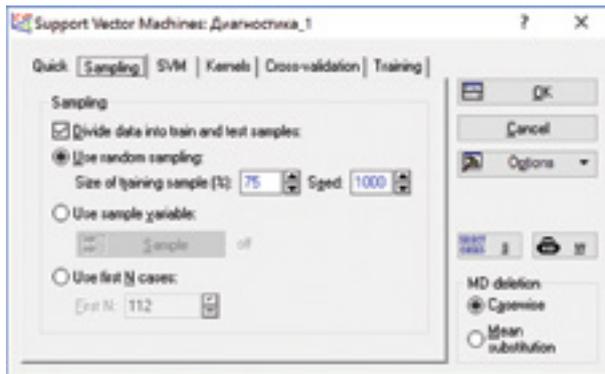


Рис.4.

Шаг 3. Выбор ядерной функции для алгоритма SVM.

В окне Kernals можно выбрать ядерные функции метода опорных векторов: линейную, полиномиальную, гауссову или сигмоидную (рис. 5). Заметьте, параметры ядра выбираются на этапе предварительного исследования данных.

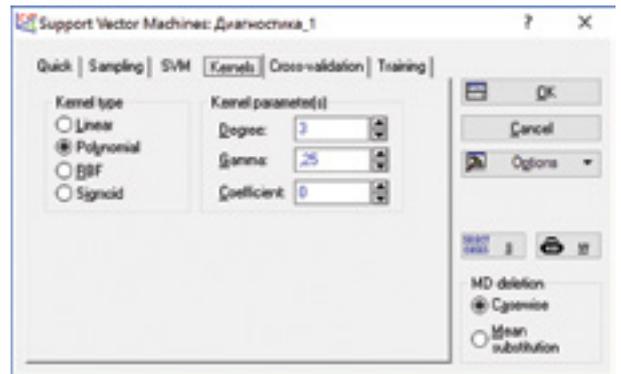


Рис.5.

Строим байесовский алгоритм в Statistica

Байесовский подход к классификации основан на предположении, что переменные независимы в каждой метке выхода. Классификатор оказывается эффективным в практических приложениях. Его производительность, как правило, выигрывает от точной оценки одномерных условных вероятностей.

Подход Байеса достаточно хорошо работает на наборах данных с разумным количеством переменных, но не применим на очень больших наборах данных с сотнями тысяч случаев и тысячами переменных, которые типичны, например, в маркетинговых исследованиях. Классификатор Байеса присваивает каждому экземпляру значение класса, имеющее самую высокую условную вероятность.

Построение байесовского алгоритма машинного обучения имеет следующие стандартные этапы.

Шаг 1. Выбор переменных: как и в методе опорных векторов, выбираем переменную Состояние как зависимую, параметры процесса 1, 2, 3, 4 в качестве предикторов.

Шаг 2. Выбор распределения.

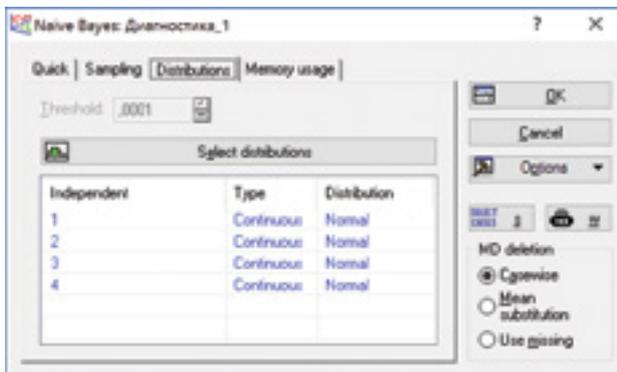


Рис. 10.

Шаг 3. Задание обучающей и тестовой выборки аналогичен алгоритму SVM.

Шаг 4. Запуск вычислительной процедуры и анализ результатов.

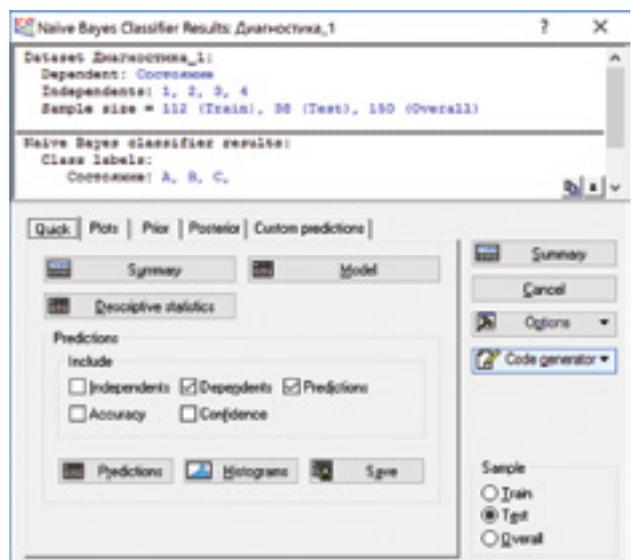


Рис. 11.

Шаг 4. Кросс-проверка — cross-validation.

Перекрестная проверка позволяет оценить точность модели на проверочных данных. Имеющиеся данные разбиваются на k частей, на k-1 частях строится модель, а оставшаяся часть данных используется для тестирования. Процедура повторяется k раз, в итоге каждая из k-частей данных используется для тестирования модели. В результате получается оценка эффективности выбранной модели с наиболее равномерным использованием данных (рис. 6).

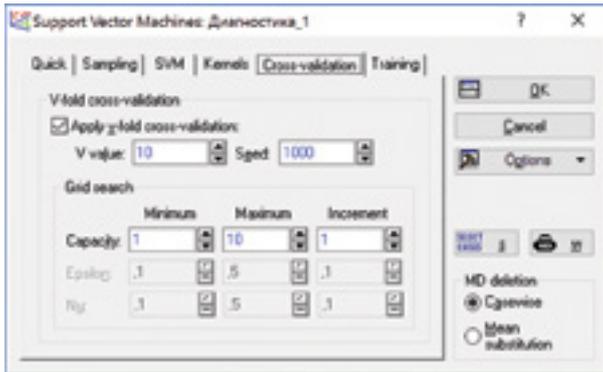


Рис. 6.

В окне можно оценить точность байесовского алгоритма на обучающем и тестовом наборе данных (рис. 11). Вид матрицы апостериорных вероятностей показан на рис. 12.

150	1.888000	0.000000	0.869488	0.130512
151	1.900000	0.000000	0.845240	0.154760
152	1.912000	0.000000	0.817183	0.182817
153	1.924000	0.000000	0.789047	0.214953
154	1.936000	0.000000	0.748662	0.251318
155	1.948000	0.000000	0.708102	0.291898
156	1.960000	0.000000	0.663536	0.336464
157	1.972000	0.000000	0.615460	0.384540
158	1.984000	0.000000	0.564605	0.435395
159	1.996000	0.000000	0.511934	0.488066
160	2.008000	0.000000	0.458580	0.541420
161	2.020000	0.000000	0.405753	0.594247
162	2.032000	0.000000	0.354637	0.645363
163	2.044000	0.000000	0.306281	0.693719

Рис. 12.

Байесовский алгоритм выбирает состояние процесса с максимальной апостериорной вероятностью (рис.13).

Class Name	Total	Correct	Incorrect	Correct(%)	Incorrect(%)
A	32	36	0	100.0000	0.000000
B	43	40	3	93.0233	6.976744
C	33	32	1	96.9697	3.030303

Рис. 13.

Заметьте, байесовский алгоритм имеет отличную от алгоритма SVM точность классификации. Использование адекватных алгоритмов для решения конкретной прикладной задачи является важным этапом исследования.

Шаг 4. Запуск вычислительной процедуры и анализ результатов.

После того как выбраны параметры алгоритма, запускаем вычислительную процедуру (рис. 7).

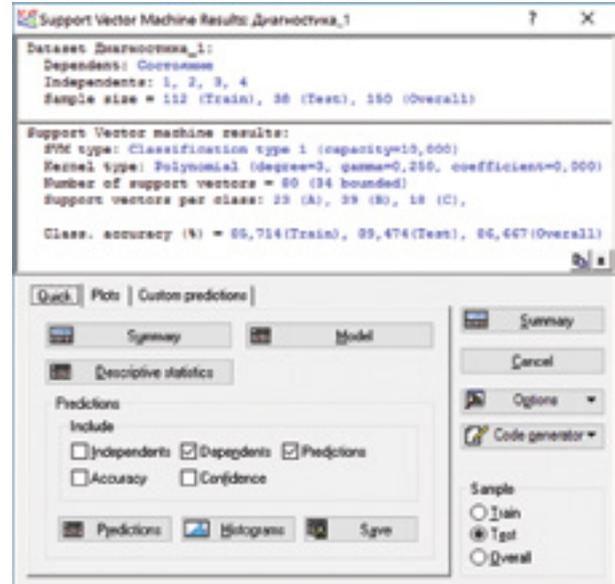


Рис. 7.

В окне результатов имеется много настроек, позволяющих анализировать точность классификации. Матрица ошибочной классификации позволяет оценить точность модели на обучающей выборке (рис. 8).

		Confusion matrix (Support Vector Machine SVM: Classification type 1 (C=10.000), K= Observed (rows) x Predicted (columns))		
Class Observed		A	B	C
A		32	0	0
B		0	39	2
C		0	1	34

Рис. 8.

Мы видим, что состояния A классифицируются алгоритмом точно, состояния B имеют две ошибки, состояния C – одну ошибку. Матрица ошибочной классификации на тестовой выборке показана на рис. 9.

		Confusion matrix (Support Vector Machine SVM: Classification type 1 (C=10.000), K= Observed (rows) x Predicted (columns))		
Class Observed		A	B	C
A		14	0	0
B		0	8	1
C		0	0	15

Рис. 9.

Построенную модель можно сохранить, например, в формате PMML и в дальнейшем применять к новым данным.

С автором статьи можно связаться по адресу: vladimir.borovikov@softlinegroup.com и задать интересующие вопросы.

Переход

Навязанный тренд
или экономическая
эффективность?

Наступило время трансформации видения облачного бизнеса. И если ранее отказ от перехода в облака был вполне оправдан страхами о недостаточной защищенности данных и неуверенностью в актуальности облачных продуктов на рынке, то теперь динамика спроса и предложения на облачные услуги и сервисы говорит сама за себя.

В ОБЛАЧНЫЙ БИЗНЕС:

Объем рынка облачных услуг в России оценивается в 20,5 млрд рублей, а к 2018 году, по прогнозу аналитиков, составит 32 млрд рублей. Спрос на облака ежегодно растет в среднем на 28%.

Если вы еще не вышли на облачную дистанцию, то это означает лишь то, что вы осознанно, изо дня в день, теряете свои позиции на рынке и даете карт-бланш конкурентам на захват вашей клиентской базы.

Пока вы не продаете облачные сервисы, решения и мощности или не уделяете особое внимание коммерчески целевым возможностям их использования, это делает конкурент, обеспечивая вашу целевую аудиторию полным пакетом необходимого здесь и сейчас.

Для перехода в экономически эффективную модель облачного бизнеса, приступите к тактическим действиям.

Для начала выберите свою нишу, вендора облачных решений и партнера – надежного акселератора, который поможет начать, развиваться, а также обеспечит вас наиболее комфортными условиями взаимодействия с вендором.

Microsoft как вендор

Выбирая Microsoft как вендора вы принимаете решение о сотрудничестве с мировой компанией, способной обеспечить ваш бизнес передовыми технологиями, а вместе с этим – и широкими возможностями входа в клиентскую зону за счет узнаваемости бренда, востребованности решений, высоко квалифицированных служб технической, операционной и методической поддержки. Плюс ко всему, вас приятно удивят выгодные компенсационные условия на ребейтной основе за выполненные сделки и продажи.

Более 80% компаний в России используют решения Microsoft локально, для функционирования внутрифирменных процессов. И у вас есть возможность обеспечить эту аудиторию своим предложением перехода на облачные сервисы с помощью партнерских программ лицензирования Microsoft:

- **SPLA (Services Provider License Agreement)** – для оказания услуг и сервисов на базе ПО Microsoft на основе ежемесячной оплаты как для своих клиентов, так и для себя, при условии выделенного неаффилиро-

ванного юридического лица (собственного департамента ИТ);

- **CSP (Cloud Solution Provider)** — для перепродаж облачных продуктов Microsoft, таких как Azure, Dynamics 365 и Office 365 с помесечной оплатой, а также для создания на их основе собственных предложений.

СЦЕНАРИИ ПРИМЕНЕНИЯ, или зачем вам и вашим клиентам нужны облака?

1. Стратегический захват доли рынка и пополнение клиентского портфеля.
2. Сокращение затрат на ИТ и оптимизация расходов на ПО внутри компании.
3. Ускорение запуска проектов и вывода новых продуктов.

Выход в облака — это долгосрочная стратегия расширения клиентского портфеля с накопительным ростом прибыли в перспективе.

Microsoft SPLA и CSP как преимущественное вооружение для выхода в облака

Когда уже есть своя облачная мощь: ЦОДам и телеком-операторам

Самое важное для ЦОДа — это загруженность и эффективность созданной инфраструктуры и, как следствие, бесперебойность процессов в результате. Уделяя особое внимание отказоустойчивости серверных ресурсов, ваш бизнес заботится не только о себе, но и о своих клиентах, ведь основной доход он получает именно от них.

Получается, любой сбой, простой или недозагруженность ваших мощностей влечет за собой потерю прибыли.

А что, если у вас будет возможность не зависеть от этих рисков и обладать некой подушкой безопасности в виде расширенного бизнес-меню с новыми позициями услуг, которые ежемесячно приносят прогнозируемую долю прибыли?

Согласитесь, хорошо, когда имеется парашют, но куда лучше, когда есть еще и запасной.

С помощью SPLA и CSP-программ вы сможете:

- предоставлять доступ клиентам к серверам и виртуальным машинам с установленным ПО Microsoft как на собственных мощностях, так и на оборудовании заказчика;
- оказывая colocation-услуги, устанавливать на серверы заказчиков любое ПО Microsoft, включая его в состав услуг;
- разворачивать SaaS-услуги с использованием продуктов Exchange, SharePoint, Skype For Business, SQL и Dynamics;
- организовывать доступ к удаленным рабочим столам;
- создавать выделенные частные облака с индивидуальным набором ПО под каждого клиента;
- обеспечивать клиентов с повышенными требованиями к отказоустойчивости услугами, доступными на платформе Azure;
- удаленно разворачивать решения Office 365 на рабочих станциях заказчиков.

Для тех, кто создает прогресс: разработчикам ПО

Для разработчиков программного обеспечения наиболее актуально применение программ SPLA и CSP как симбиозного решения Modern licensing.

Заключив соглашения SPLA и CSP, вы сможете:

- разворачивать Windows Server и SQL Server на ваших или арендованных серверах по SPLA и использовать их для оказания услуг предоставления доступа к вашему ПО по модели SaaS;
- создавать свои уникальные решения для различных ОС с помощью среды разработки, доступной в программе CSP;
- мгновенно получать необходимые мощности с гарантированной отказоустойчивостью для тестирования разработанных решений при минимальных затратах благодаря решению Azure;
- подключаться к сотням источников информации, упрощая методы ее обработки с возможностью проведения динамического анализа, а также интегрировать готовые аналитические инструменты в свои приложения и многое другое.

А за счет выгодных условий программы CSP вы сможете еще и **обеспечить себя накопительным доходом с дополнительных продаж облачных решений Microsoft своим заказчикам** как с помесечной оплатой, так и в рамках годовой подписки.

**Для тех, кто знает, как:
ИТ-интеграторам**

Большинство интеграторов изначально ориентируются на проектный тип оказания услуг, ожидая крупные суммы в приход в качестве предоплаты и пост-оплаты за проектные работы, но ежедневно сталкиваются с рядом трудностей, в частности, относительно привлечения новых клиентов, ведь чем дороже услуги, тем дороже обходится трафик новых клиентов из интернет-среды.

Облачное направление может стать для вас не только выгодной точкой входа к новым клиентам, но и двигателем для развития потенциалов вашей текущей базы.

Вы можете действовать поэтапно:

1. В рамках своих текущих проектов обеспечивать заказчиков продуктами Microsoft на основе ежемесячных платежей.
2. Дополнить пакет услуг облачными подписками Office 365.
3. Далее научиться реализовывать услуги по миграции и интеграции данных.
4. Обеспечивать клиентов расширенным пакетом SLA, добавив в него пункт об оказании технической или консультационной поддержки по используемым продуктам Microsoft.
5. Оказывать услуги по анализу состояния лицензирования в компании.
6. И наконец, реализовывать услуги по созданию облачной ИТ-инфраструктуры, ее развитию и поддержке, расширяя тем самым свое проектное предложение.

В результате вы получаете стабильную статью дохода, которая дает не только рост прибыли, но и привлекает новых клиентов, удерживает действующих и, самое главное, является конкурентным преимуществом, которым в будущем вы сможете

оперировать, говоря о значимости вашего облачного предложения.

**Для тех, кто лучше других умеет считать:
ритейлу, банкам и консалтерам**

Посмотрите на свою клиентскую базу. Сколько там клиентов, десятки или сотни тысяч? И это только действующие, верно? Понимаете ли вы, что это ваш главный актив, и нужно работать над усилением его монетизации?

Отвечая «Да», мы задаем следующий вопрос – «Как?»

У вас есть перспективная возможность обзавестись эталонным конкурентным преимуществом, предлагая своим клиентам в качестве бонуса за ту или иную сделку (предположим, тестовый период на 1 месяц на сервисы пакета Office 365 в рамках маркетинговой кампании), а по истечении льготного периода – рекомендовать оформлять подписку через вас, используя текущий уровень доверия клиента к качеству ваших сервисов и профессионализму ваших сотрудников.

А если учесть возможность активации Office 365 на 5 устройствах по цене одной лицензии, то вы не только зарабатываете на, казалось бы, совершенно не связанном с вашим бизнесом продукте, но и оказываете клиентам помощь и заботу, которые так ценны в наше время.

Этот маркетинговый ход будет оправдан, когда применив данный сценарий, вы увидите не только прирост в обороте финансовых средств, но и положительную динамику клиентской базы. Ваши клиенты будут регулярно приносить дополнительный доход с ежемесячных подписок на ПО Microsoft. «Отвалившихся» клиентов станет меньше, потому что, предлагая комплексные и многогранные решения, вы не даете клиенту даже повода думать о переходе к другому поставщику услуг. Повысится уровень лояльности клиентов, а значит, и объем новых запросов по рекомендациям тоже увеличится.

А еще появятся предпосылки к развитию нового для вас, но при этом очень прибыльного направления ИТ-услуг, например, в рамках SLA-поддержки или премиум-условий по карте Black Edition MasterCard.

Microsoft Partner

- Gold Management and Virtualization
- Gold Messaging
- Gold Business Intelligence
- Gold Small Business
- Gold Collaboration and Content
- Gold Communications
- Gold OEM
- Gold Software Asset Management
- Gold Volume Licensing
- Gold Mobility
- Gold Server Platform
- Gold Devices and Deployment
- Gold Application Integration
- Gold Midmarket Solution Provider
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Identity and Access
- Silver Application Development
- Silver Hosting
- Silver Learning
- Silver Project and Portfolio Management
- Silver Data Platform

Если вы еще не вышли на облачную дистанцию, то это означает лишь то, что вы осознанно, изо дня в день, теряете свои позиции на рынке и даете карт-бланш конкурентам на захват вашей клиентской базы.

Не заикливайтесь на своем продукте, **думайте о своем клиенте**. Вы работаете с предпринимателями, основную часть из которых составляют руководители компаний уровня SMB. Это **люди, которые не хотят тратить время и ресурсы на поиск решений, не хотят выбирать между**

всех юридических лиц компании по наиболее выгодным ценам и единым условиям. Плюс ко всему, ваш департамент ИТ сможет работать с едиными информационными ресурсами и очень гибко управлять затратами и уровнем потребления лицензий.

Программы SPLA и CSP предоставляют возможность централизовать закупки для всех юридических лиц компании по наиболее выгодным ценам и единым условиям.

1000 одинаковых поставщиков, не хотят выискивать за вас ваши преимущества. Они хотят получить **все необходимое здесь и сейчас по выгодной цене**.

С хорошим объемом клиентской базы и умением считать экономическую эффективность у вас на руках все карты для выхода в облака. Осталось выложить их на стол и забрать свой выигрыш.

Действуйте, пока «Точка» банк не переманил всех клиентов на свою сторону. Причем тут «Точка»? Это единственный банк в России, который уже стал окном продаж Microsoft Office 365 для своих клиентов.

Для оптимизации расходов на лицензирование: управляющим компаниям и ИТ-департаментам в ГК

В структуре вашей компании присутствуют неаффилированные юридические лица, которые используют ПО Microsoft, и вы считаете, что вынуждены приобретать отдельные лицензии для каждой организации?

Скорее да, чем нет, а жаль. Ведь зачастую такой формат приводит к бесконтрольному объему разрозненных закупок программного обеспечения по разным каналам лицензирования, а значит, к существенным переплатам, проблемам с организацией работы в едином домене и дорогостоящим рискам недолицензирования в случае проведения проверок контролирующими органами.

Программы SPLA и CSP предоставляют **возможность централизовать закупки для**

С помощью CSP и SPLA вы можете:

- минимизировать затраты на ПО за счет работы по партнерским ценам и отсутствия необходимости в стандартизации;
- управлять набором и количеством лицензий и оперативно реагировать на любые изменения потребляемых ресурсов за счет гибкой модели лицензирования;
- обеспечить работу всех неаффилированных компаний в единой среде;
- прогнозировать ежемесячные расходы на ИТ для ваших компаний и значительно упростить управление ИТ-ресурсами в целом.

Softline как партнер

Выбирая Softline в качестве партнера, вы выбираете лидера и глобального поставщика ИТ-решений и сервисов на рынках России, СНГ, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии.

Мы хорошо понимаем, как перевести бизнес-процессы в облако целиком или частично, получив от миграции максимальный выигрыш. Наш среднегодовой рост за последние 10 лет составляет 27%, а в разрезе облаков – более 104% за последние 5 лет.

С 2010 года мы являемся одним из крупнейших SPLA-реселлеров, а CSP-дистрибьютором стали с момента выхода программы CSP на рынок. И с этого момента облачные технологии являются основной зоной роста на ближайшие 10 лет как для нас самих, так и для наших партнеров, которым мы регулярно помогаем развиваться в этом направлении.

Softline входит в ТОП-5 крупнейших поставщиков облачных решений 5 лет подряд по версии CNews Analytics и обладает самыми значительными статусами Microsoft Partner, а значит – нам можно доверять.

Как стать партнером Softline и воспользоваться привилегиями CSP и SPLA?

Обратитесь с запросом по телефону

+7 (495) 232-00-23, доб. 2500

или напишите на spla@softlinegroup.com

Получите лучшее предложение для выхода в облака!

Mindjet MindManager

Интеллект-карты

Как привести в порядок идеи и наработки, отказаться от лишнего? MindManager поможет проработать задачу и представить любую информацию в понятном и наглядном виде.



Представление интеллектуальных карт

Динамические презентации позволяют легко моделировать степень детализации для различных аудиторий и непосредственно в слайдах фиксировать обратную связь. Презентации легко экспортируются в Microsoft PowerPoint. Mindjet MindManager повысит производительность вашей команды, поможет продуктивно управлять большими потоками информации, ускорит вашу работу и сэкономит время!



Предоставление информации в виде интеллектуальной карты

Вы сможете структурировать всю имеющуюся информацию в разных визуальных форматах – в качестве информационных карт, блок-схем, диаграмм Ганта, аналитических таблиц 2x2, списков проиндексированного содержимого. MindManager – это отличный инструмент для работы с интеллект-картами.

Добавление контента и контекста

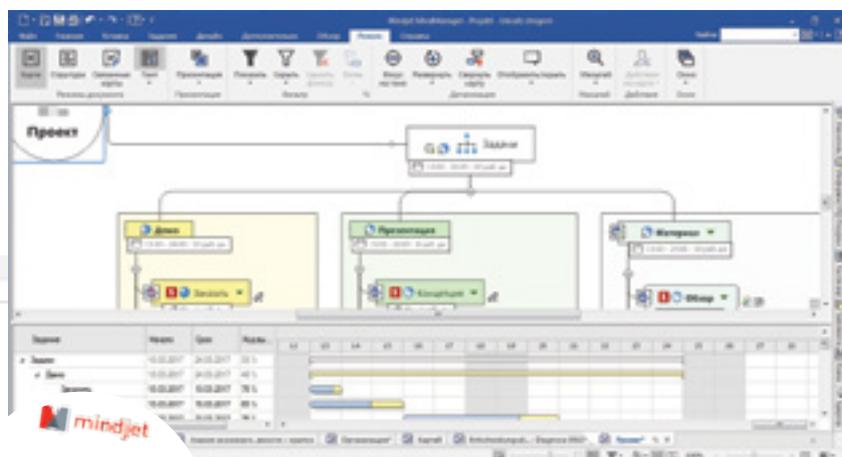
Множество гиперссылок, вложений, заметок, изображений и электронных таблиц предоставят дополнительный уровень детализации информации на карте и помогут сделать карту более емкой. Можно также добавить иконки, теги, выноски, заголовки, границы, цвета, нумерацию и сортировку текста – все, что поможет вам отобразить информацию максимально наглядно, компактно и концентрированно.

Генерация идей

Благодаря интегрированному процессу «мозгового штурма» программа обеспечивает улучшение качества и увеличения количества идей, создаваемых рабочей группой. Инициализация генерации идей происходит с помощью специальных картинок и вопросов, осуществляется категоризация и сортировка идей согласно плану действий.

Управление задачами и проектами

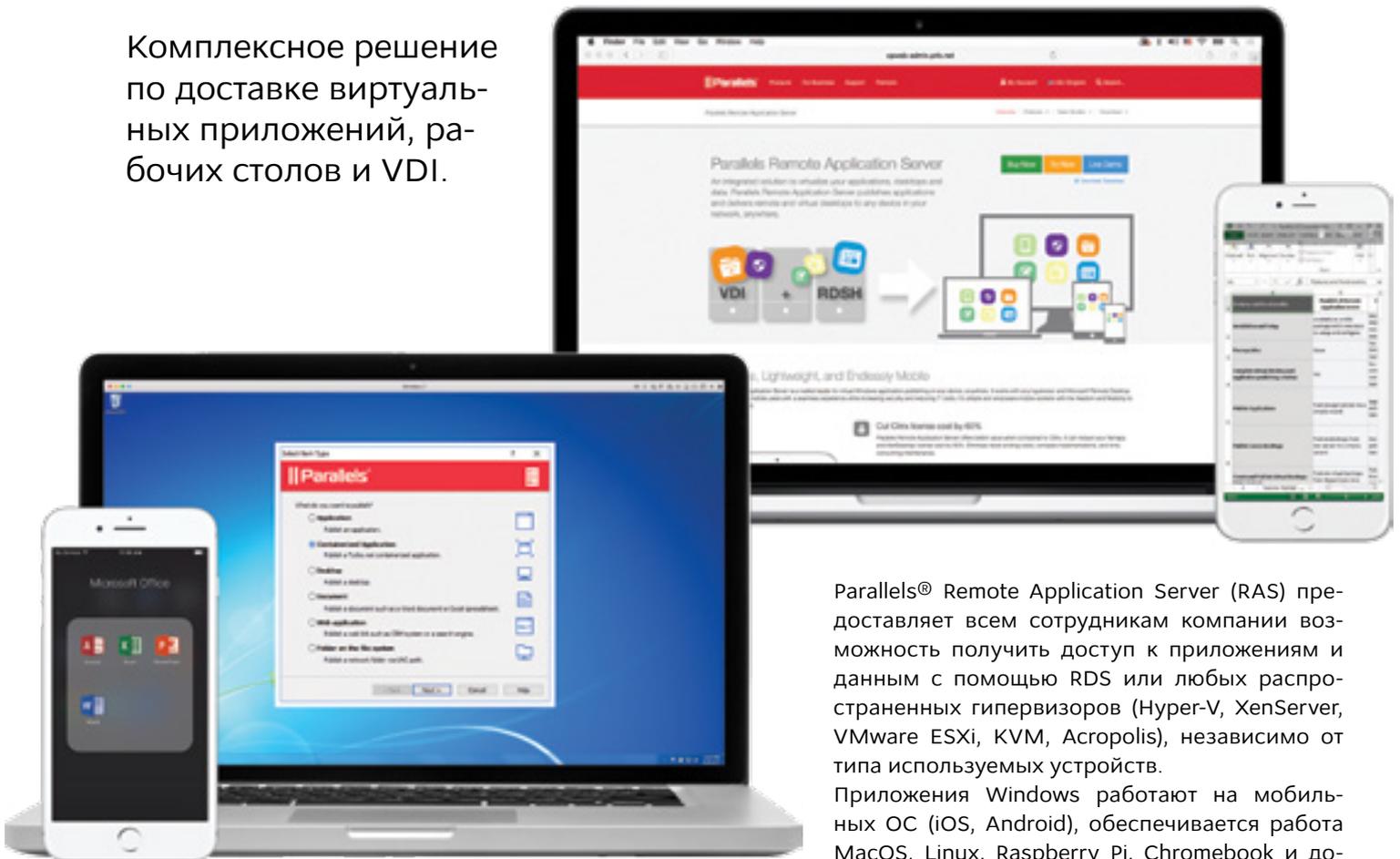
Вы сможете вводить задачи и назначать им основные критерии, такие как ресурсы, приоритет, процент завершенности, продолжительность. Результаты будут доступны для просмотра в виде диаграмм Ганта и информационных карт с выделением всех ключевых зависимостей.



С программой MindManager планирование и контроль проектов станут легче и быстрее. Продукт предлагает гибкие, интуитивно понятные средства коммуникации и обмена информацией.

Parallels® Remote Application Server:

Комплексное решение по доставке виртуальных приложений, рабочих столов и VDI.



Parallels® Remote Application Server (RAS) предоставляет всем сотрудникам компании возможность получить доступ к приложениям и данным с помощью RDS или любых распространенных гипервизоров (Hyper-V, XenServer, VMware ESXi, KVM, Acropolis), независимо от типа используемых устройств.

Приложения Windows работают на мобильных ОС (iOS, Android), обеспечивается работа MacOS, Linux, Raspberry Pi, Chromebook и доступ с HTML-5 – например, для тонких клиентов. Все данные обрабатываются на сервере, приложения не устанавливаются на клиентских устройствах.

Максимальная стоимость подписки на одно подключение составляет **6123** руб./год. В цену входит круглосуточная техническая поддержка на русском языке.

Доступна тестовая **30-дневная версия на 50 подключений** – в виде дистрибутива, виртуальной машины или в Azure.

По вопросам тестирования и приобретения **Parallels RAS** обращайтесь к любому представителю **Softline** или пишите на электронный адрес: **moscow.sales@parallels.com**

надежно, удобно, доступно

Выгодно!

Важным плюсом является экономическая эффективность RAS – при схожем функционале Parallels в среднем на 60% дешевле аналогичных решений других производителей.

Администрирование

Решение Parallels отличается простотой установки и администрирования, не требует от ИТ-сотрудников специальных знаний и дополнительных сертификаций. Доступ предоставляется пользователям со всеми типами устройств, а для удобства администратора система объединяет все в единую консоль управления. Она имеет встроенный менеджер настройки, который позволяет оперативно разворачивать виртуальные рабочие столы и приложения, выполнять их администрирование и прочие операции в автоматизированном режиме.

Веб-версия

С удобной, простой и функциональной веб-версией клиента пользователи могут выполнять все типовые операции, работая с удаленным рабочим столом: подключаться к внутренней сети компании, взаимодействовать с периферийными устройствами, запускать необходимые для работы программы.

Искусная балансировка

Доступность виртуальных рабочих мест и высокая надежность в работе достигаются благодаря системе балансировки нагрузки вычислительных ресурсов, которая выполняет распределение между серверами, учитывая различные факторы: загрузку серверов в реальном времени, их производительность и другие. Стоит отметить и безопасность RAS: шифрование по протоколу SSL, двухфакторная аутентификация, проверка подлинности с использованием смарт-карты.

Новая версия

В начале июля 2017 года Parallels представила новый Remote Application Server версии 16.0. RAS стал еще более удобным и функциональным: в новой версии реализована интеграция с Turbo.net, предел одновременных подключений увеличен до 6000+ на одну ферму (ферм может быть несколько), появилась возможность брендировать Parallels HTML5 Client, удаленно блокировать управляемые устройства, запускать приложения в изолированных контейнерах, настраивать связанные клоны виртуальных машин и многое другое. Для удобства развертывания в гибридном облаке RAS представлен и готов к работе в Microsoft Azure.



Parallels Remote Application Server



Softline обеспечила парфюмерно-косметическую компанию «Аромат» серверным оборудованием

Softline предоставила компании «Аромат» аппаратные решения по модели Hardware as a Service, что позволило заказчику снизить первоначальные траты на обновление парка серверов и гибко планировать бюджет, переведя капитальные затраты в операционные.

Ситуация

В рамках модернизации ИТ-инфраструктуры заказчик запланировал приобретение нового сервера для установки в здании офиса. Партнером по проекту была выбрана Softline, обладающая обширным опытом в области поставки аппаратных решений, в том числе и по модели HaaS – с правом последующего выкупа по остаточной стоимости.

Решение

Предпочтение заказчика было отдано оборудованию Dell, оптимально подходящему по цене и техническим характеристикам, с гарантией от производителя. Команда Softline в течение двух дней разработала для компании «Аромат» готовое решение, максимально соответствующее нуждам бизнеса. При реализации проекта были учтены пожелания заказчика: ему была предложена финансовая схема покупки оборудования, согласно которой плату за использование сервера можно вносить не единовременно, а ежемесячно. Контракт был заключен на 13 месяцев. По истечении этого срока оборудование можно выкупить по остаточной стоимости.

Результаты

Используя сервер по модели HaaS, заказчик понизил капитальные затраты на содержание аппаратных решений, заменив их на операционные в виде арендной платы.

«Реализованный проект в очередной раз доказал, что использование сервисной модели позволяет оптимизировать затраты на приобретение оборудования и вместе с тем существенно повысить доступность ИТ-инфраструктуры за счет использования современных отказоустойчивых решений. Для нас это была первая сделка с компанией «Аромат», положившая начало плодотворному сотрудничеству. В дальнейших планах заказчика – обновление парка ПК и перевод корпоративной почты в облако», – говорит Дмитрий Французов, менеджер по работе с клиентами компании Softline.

О компании

ОАО «Аромат» – крупный игрок на рынке парфюмерно-косметической продукции. Компания работает по системе full-service, предоставляя клиентам полный спектр услуг, связанных с контрактным производством и работой с готовыми продуктовыми решениями.

В кратчайшие сроки мы получили оборудование, полностью готовое к работе. Взяв сервер в аренду по модели HaaS, компания провела модернизацию инфраструктуры без отвращения оборотных средств. Гибкая схема оплаты позволяет планировать ИТ-бюджет в соответствии с потребностями бизнеса.

Светлана Фалютова,
главный бухгалтер компании
«Аромат»

ЦОД как Сервис

Модульный ЦОД как Сервис на вашей площадке

Вашей организации важно, чтобы **все данные** оставались **в пределах компании**, при этом **объем данных**, используемых для нужд бизнеса, каждый год может **увеличиваться до 50%**? И сейчас перед вами стоит задача организовать **собственный ЦОД** или **построить резервный**? Тогда у вас **2 варианта**, давайте их просчитаем:

Стоимость владения ЦОДом на 10 стоек по 5кВт в разрезе 3-х лет без коммунальных платежей	Строительство своими силами			ЦОД как Сервис (DCaaS)		
	Стоимость	Сроки внедрения	Сроки оплаты	Стоимость	Сроки внедрения	Сроки оплаты
Подготовка площадки	1 млн. руб.	1 месяц	сейчас		Включено	
Закупка оборудования (включая доставку и страхование)	24 млн. руб.	4 месяца	сейчас		Включено	
Монтажные и пуско-наладочные работы	8 млн. руб.	1 месяц	сейчас		Включено	
Техническое обслуживание (персонал на регламентные работы чел/час)	0,08 млн. руб.	36 месяцев	ежемесячно		Включено	
Внутренние организационные процессы (чел/час)	0,08 млн. руб.	36 месяцев	ежемесячно		Включено	
ИТОГО:	39 млн. руб.	До 1 года	СЕЙЧАС!	1 млн.руб.*	От 4-х месяцев	Ежемесячно

Оцените выгоды модели DCaaS!

3 Первый взнос – 3 млн. руб.**

Оборудование застраховано и обслуживается специалистами Softline (согласно SLA)

Высокий уровень надежности с учетом рекомендаций Uptime Institute для

Tier III

Все данные остаются физически в пределах организации

4 Ввод в эксплуатацию от 4 месяцев

Визуализация модульного ЦОД на 10 стоек

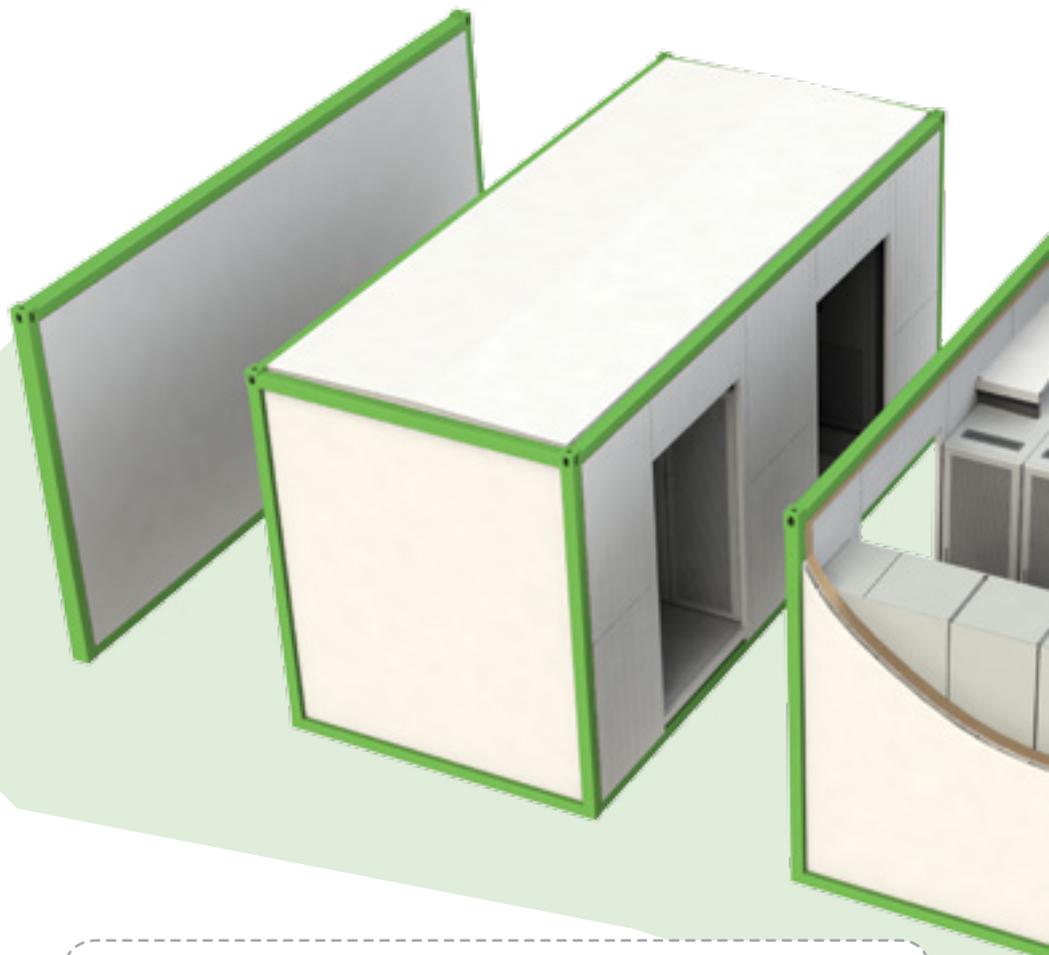
*В расчете топовая конфигурация, ценовое предложение не является публичной офертой.
**Авансовый расчет за 3 месяца.

Модульный ЦОД как Сервис: общее описание

Преимущества сервисной модели по сравнению с созданием и обслуживанием своими силами

- **Заказчик не рискует!**
- **Высокий уровень защиты** данных (разработан с учетом рекомендаций Uptime Institute уровня Tier III).
- **Все корпоративные данные не выходят за пределы компании**, поскольку МЦОД размещен на собственной территории заказчика.
- Оборудование **застраховано** от гибели и грубой халатности.
- **Softline обеспечивает работоспособность МЦОД**, гарантия на оборудование и техническая поддержка включены в договор.
- **Финансовые выгоды.**
- **Нет капитальных затрат**, первый взнос 3 млн руб.*
- **Дополнительные расходы** на подготовку площадки, транспортировку, подключение к коммуникациям и др. включены в ежемесячные платежи.
- **Возможна покупка в рассрочку.****

Модульный центр обработки данных (далее – МЦОД) предназначен для размещения в нем ИТ-оборудования заказчика для снабжения всей необходимой инженерной инфраструктурой и обеспечения наиболее оптимальных параметров функционирования.



МЦОД включает:

- Шкафы: от 6 до 10 шт.
- Система отвода теплоизбытков, схема резервирования оборудования N+1.
- Пароувлажнитель в составе кондиционеров.
- Система бесперебойного электроснабжения с применением Модульного ИБП, схема резервирования N+1.
- Система газового пожаротушения и пожарная сигнализация.
- Системы внутреннего видеонаблюдения и контроля доступа.
- Система мониторинга и диспетчеризации.
- При необходимости возможно увеличить количество модулей, путем горячего масштабирования без отключения уже работающего оборудования в МЦОД.

* В расчете топовая конфигурация, ценовое предложение не является публичной офертой. 3 млн.руб. — это авансовый расчет за 3 месяца.

** Обговаривается индивидуально.

Поставка и установка

- Транспортировка и установка МЦОД обеспечивается со стороны Softline
- МЦОД поставляется в виде предсобранных модулей высокой степени заводской готовности. Перед отправкой все МЦОД проходят сборку и комплексное тестирование инженерных систем с имитацией нагрузки на производстве GreenMDC
- Подготовка площадки для установки МЦОД при необходимости обеспечивается со стороны Softline, и может быть включена в стоимость услуги
- Общая занимаемая площадь в собранном виде: 37-54 м²

Соглашение об уровне услуг (SLA) включает:

- Комплексные регламентные работы (проводятся раз в три месяца):
 - визуальный осмотр и проверка работоспособности всех систем модуля;
 - проверка журналов событий;
 - диагностика и устранение мелких неисправностей;
 - выдача рекомендаций по оптимизации настроек системы;
 - консультации по вопросам эксплуатации оборудования.
- Удаленный мониторинг инженерных систем МЦОД с подключением к первой линии поддержки GreenMDC EmergencyView с информированием о возможных неисправностях 24*7*365;
- Замену вышедших из строя компонентов, узлов или деталей (далее – «Части») на новые, а при невозможности заменить на новые – замену на восстановленные (отремонтированные) Части оборудования, а также устранение неисправностей в работе оборудования, не связанных с заменой Частей оборудования;
- Осуществление гарантийного обслуживания в течение всего гарантийного срока;
- Обеспечение прибытия технического специалиста к заказчику не позднее 5 рабочих дней с момента получения от заказчика уведомления о факте обнаружения неисправности оборудования;
- Устранение неисправности в течение 15 рабочих дней с момента представления ему рекламационного акта о неисправностях от заказчика.

Надежность

МЦОД разработан с учетом рекомендаций Uptime Institute уровня Tier III, т.е. время простоя за год – 1,6 часа. Дата-центр с таким уровнем надежности позволяет провести ремонтно-профилактические работы без остановки работы ЦОД.

Условия предоставления услуги

- Минимальный срок заключения договора – 36 месяцев.
- Авансовый платеж составляет 3 ежемесячных платежа, они засчитываются как оплата трех последних месяцев аренды.
- Для установки МЦОДа необходима ровная площадка с твердым покрытием (асфальт, бетонная плита, бетонные блоки). Если площадки нет, ее подготовит Softline, а стоимость этих работ можно включить в ежемесячные платежи.
- Площадка для установки МЦОД должна иметь возможность подъезда вплотную к площадке трала с модулями и крана 25 тн для разгрузки.
- К площадке должны быть подведены коммуникации. Softline может выполнить работы по подготовке коммуникаций, а их стоимость включить в ежемесячные платежи, если стоимость работ не превысит суммы месячного платежа.



Заинтересовались? Нужны подробности? Мы всегда на связи и будем рады ответить вам!

@ dirdc@softlinegroup.com

Мультимедиа-системы для Московского центра качества образования

По завершении двух комплексных мультимедийных проектов были оснащены четыре зала для конференций.

Ситуация

Сотрудникам МЦКО были необходимы новые современные многофункциональные залы заседаний для проведения совещаний, собраний, учебных мероприятий, приема иностранных делегаций, качественного общения.

Заказчику требовалось комплексное оснащение и проработка проекта для залов заседаний с большой проходимостью и нагрузкой мероприятий. Важно было организовать легкое управление конференциями, а также обеспечить интеграцию с системами голосования, видеосвязи, синхронного перевода, протоколирования мероприятий.

В начале руководством МЦКО была поставлена задача оснащения конференц-зала в Центре независимой диагностики на ул. Бехтерева в Москве. Позже аналогичный, но более масштабный проект был запланирован в другом здании, уже с тремя залами. Было проведено два различных конкурса по одной тематике, оба конкурса были выиграны компанией Softline.

Проект

Специалисты Softline разработали варианты решений, согласовали их с заказчиком, подготовили техническое задание и в течение нескольких месяцев реализовали проект, взаимодействуя как напрямую с ИТ-специалистами МЦКО, так и со строительной бригадой, ответственной за ремонт помещений. Для смежных структур МЦКО, участвующих в проекте, было подготовлено проектное задание для организации кабельных трасс, нагрузки на сеть электропитания, разработки мебели с описанием особенностей подключения будущего оборудования, в том числе к смежным системам.

В залах был организован функционал для проведения заседаний с синхронным переводом, поскольку в МЦКО регулярно приезжают иностранные делегации.

О компании

Государственное учреждение Московский центр качества образования (МЦКО) создан в 2004 г. распоряжением Правительства Москвы в целях решения задач повышения эффективности оценки качества знаний обучающихся, совершенствования различных форм аттестации образовательных учреждений.

Решение

«Два проекта в целом предполагали оснащение четырех разноплановых залов, под разные задачи и разное количество участников – на 90, 45 и 60 человек, — рассказывает Геннадий Низовцев, руководитель направления мультимедийных систем и объединенных коммуникаций Softline. — В двух залах планировалось принимать иностранные делегации. Зал на 45 человек представляет собой многофункциональную переговорную для руководства и административных нужд МЦКО – как для внутренних заседаний, так и для презентаций, видеоконференций, встреч».

Коротко о проекте

Заказчик:

Московский центр качества образования

Отрасль:

государственная, образовательная

Ситуация:

были необходимы новые современные многофункциональные залы заседаний для проведения совещаний

Решение:

два комплексных мультивендорных проекта

Результат:

оснащены четыре разноплановых зала под разные задачи и разное количество участников

Во всех помещениях заказчик планировал проводить заседания как без режима видеосвязи, так и с видеосвязью, с трансляцией различных материалов удаленным сторонам, а также подключением в разные инфраструктуры видеосвязи — как в программные, так и по промышленным протоколам. Все эти запросы были реализованы Softline.

Дополнительно в залах был организован функционал для проведения заседаний с синхронным переводом, поскольку в МЦКО регулярно приезжают иностранные делегации. Для переводчика была оборудована специальная кабина, из которой не только видно людей в зале, также внутри расположено средство отображения, показывающее говорящего человека и полностью передающее его мимику.

Благодаря системе протоколирования появилась возможность вести протокол мероприятия на официальном уровне, с записью видео и звука. В результате двух проектов в залах были реализованы:

- системы видеосвязи технологического телевидения (группы камер, расположенные в зале, наводятся на говорящего человека в автоматическом режиме);
- система отображения (проекционное оборудование британского бренда Digital Projection, видеостены – российский бренд AMS, дополнительные дублирующие панели – Liyama, Китай);
- система протоколирования и трансляции в различные интернет-сервисы, например, YouTube (производитель — Eriphan Systems);
- программная и промышленная системы видеосвязи;
- система аудиокоммутации и озвучивания для микширования звука;
- система видеокоммутации и многое другое.

Результаты

Цель проектов была достигнута — залы оборудованы для аудио-, видео- и веб-конференций, проведения локальных мероприятий; сегодня помещениями пользуются не только сотрудники МЦКО, но и Департамент образования г. Москвы. Новое оборудование простое в эксплуатации, обеспечивает высокое качество связи и функциональную гибкость.

Важно было обеспечить легкое управление конференциями, а также интеграцию с системами голосования, видеосвязи, синхронного перевода, протоколирования мероприятий.

Комплексные инженерные решения

Вы собираетесь начать глобальный проект – построить ЦОД или здание для офиса, а может быть, модернизировать существующий дата-центр или перевезти компанию в новое помещение. Любые сложные задачи, тем более такие масштабные, будет разумно разделить на несколько менее значительных – и проработать каждую досконально.

Работы, которые мы выполняем

- Подготовка площадки в соответствии с требованиями к помещениям для ЦОД; возведение новых зданий.
- Организация систем электроснабжения.
- Поставка систем кондиционирования и вентиляции.
- Создание СКС, в том числе интеллектуальных.
- Видеонаблюдение и контроль доступа.
- Диспетчеризация.
- Широкий спектр услуг, включающий консалтинг и проектно-изыскательские работы.



Так, в случае со строительством дата-центра устанавливать серверы и конфигурировать их для выполнения таких процессов, как обслуживание запросов и обработка данных, можно лишь после того, как будет обеспечена инженерная инфраструктура. Совокупность всех ее систем можно сравнить с окружающей средой, которую необходимо обустроить для комфортного существования. Несмотря на то, что история Softline лежит в области информационных технологий, в центре нашего внимания всегда находились прежде всего задачи бизнеса. Предлагая ком-

плексные инженерные решения, мы понимаем, какие именно цели стоят перед управляющим звеном каждой конкретной компании, знаем, какие ИТ-решения помогут их достичь и можем организовать работу четко и по шагам.

Создание инженерной инфраструктуры подразумевает подготовку помещения (серверного зала, комнат, рабочих пространств), монтаж кабельных коммуникаций, модульных решений для электроснабжения, климатических систем, внедрение систем диспетчерского управления. Требуется система безопасности? Разграничение доступа на территорию, видеонаблюдение, контроль управления доступом – типовые задачи для специалистов Softline.

Мы обеспечим непрерывную и безопасную работу вашего оборудования, чтобы вы могли сконцентрироваться на развитии бизнеса.

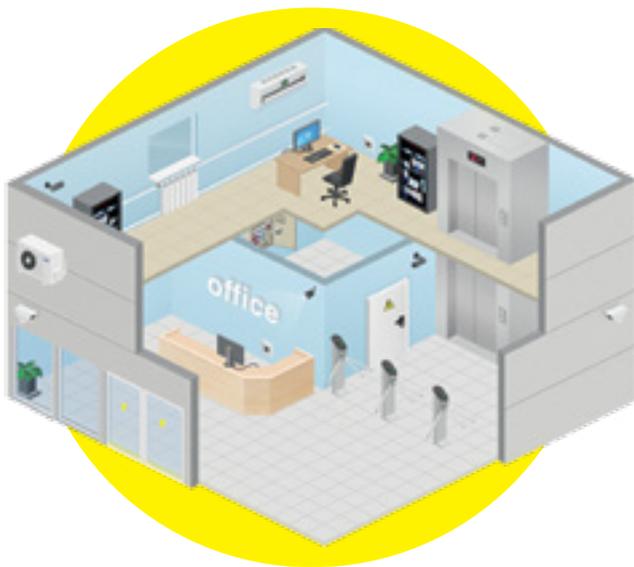
Инженерная инфраструктура ЦОД

Команда Softline имеет богатый опыт и высокие компетенции для реализации любых проектов, связанных со строительством и модернизацией дата-центров, в том числе «под ключ».

У каждого бизнеса свои задачи. Компаниям, уже имеющим собственные технологические площадки для централизованного размещения систем обработки и хранения данных, а также серверного и телекоммуникационного оборудования, важно оптимизировать связанные с содержанием и обслуживанием ЦОДа операционные и капитальные расходы. Организации, которые только запланировали строительство или реконструкцию дата-центра, не всегда знают, с чего начать и как предусмотреть все нюансы.

Мы рады помочь и тем, и другим, развернув полноценную отказоустойчивую инженерную ЦОД-инфраструктуру.

Инженерная инфраструктура зданий



Все ли инженерные системы исправно работают в вашем офисном или промышленном здании? А может быть, чего-то не хватает?

От эскизного проекта и до исполнительной документации — мы проектируем системы вентиляции и охлаждения, электроснабжения, освещения, заземления и безопасности. А затем — реализуем все задуманное: выполняем предпроектное обследование, организуем монтажные работы и пуско-наладку, а также обучение сотрудников заказчика, если это потребуется.

- **Если вы владелец бизнеса**, вам важно экономическое обоснование инженерного проекта, сопоставление имеющихся финансовых и технологических ресурсов с задачами, стоящими перед вашей компанией. — Мы предложим наиболее рациональное решение, проведя предпроектное обследование. Экспертиза объекта покажет, какие работы необходимо сделать, определит их масштабы и характер.
- **Если вы директор по ИТ**, вам необходимо получить гарантии того, что все работы будут реализованы качественно и в срок, что все системы будут исправно работать и проект не завершится «на полпути». — Softline дает такие гарантии. Одно из важнейших преимуществ компании перед конкурентами — наличие компетентной команды. За ходом проекта с нашей стороны постоянно будут наблюдать главный инженер и продакт-менеджер. Эти люди регулярно выезжают на площадку и постоянно на связи.

- **Если вы руководитель АХО**, то заинтересованы в грамотной организации всех внутренних инженерных систем, от которых зависят параметры среды, необходимые для жизнедеятельности человека, а также в удобном последующем контроле за инфраструктурой на предприятии. — Softline дает гарантию надежности внедренной инженерной инфраструктуры и всех коммуникаций. Мы работаем по ГОСТу и международным стандартам. В каждом отдельном случае в зависимости от особенностей помещения прорабатываем индивидуальный проект. Системы речевого оповещения, музыкального сопровождения, пожарной и охранной сигнализации, мониторинга и диспетчеризации значительно облегчат АХО решение повседневных задач.
- **Если вы директор по ИТ**, ваша главная забота — нормальная работа технологического оборудования. Наши специалисты разрабатывают проектную документацию для всех внутренних инженерных систем, связанных с электроснабжением, кондиционированием, структурированными кабельными системами и т.д., а также обеспечением бесперебойного резервного электропитания. Даже в случае выхода основной сети электроснабжения из строя, здание и находящееся в нем оборудование будет продолжать функционировать.

За что нас ценят заказчики?

- **Стоимость проекта:** мы предлагаем только самые экономически выгодные решения. Никаких переплат за ПО и аппаратное обеспечение. В портфеле Softline продукция более 3000 вендоров со всего мира — поэтому всегда есть, из чего выбирать.
- **Скорость исполнения:** вы ставите сроки — мы их соблюдаем.
- **Любые новые технологии:** инженеры Softline лично заинтересованы в изучении последних трендов и лучших практик рынка, поэтому уже умеют использовать даже редкий для России инструментарий — например, BIM.
- **«Под ключ»:** какой бы ни была текущая ситуация, мы готовы подключиться. Мы любим делать проекты «с нуля», самостоятельно разрабатывать для вас проектно-сметную документацию, а также самые рациональные бизнес-планы и бизнес-концепции.

Мобильные девайсы для ритейла:

качество, скорость, охват

Ритейл – высококонкурентная сфера, которая требует от участников рынка быть технологичными и мобильными. И в этом материале мы бы хотели напомнить не о программном обеспечении и сверттехнологиях будущего, а о прикладных инструментах, которые уже зарекомендовали себя на рынке. А именно – о девайсах, которые обеспечивают торговле мобильность. А значит, высокое качество и скорость обслуживания и широкий охват клиентов. Полная свобода действий!



Благодаря специализированным переносным девайсам продавец или торговый представитель готовы работать буквально в полевых условиях. Чтобы провести демонстрацию продукта, принять оплату картой, напечатать документы и чеки, офис не нужен. Кроме того, мобильные девайсы помогут оказывать клиентам более высокий уровень сервиса.

Мобильность для магазина

Индустрия розничной торговли всегда являлась лидером в применении новаторских технологий, повышающих качество обслуживания клиентов. Мобильные решения выводят взаимоотношения продавца и клиента на качественно новый уровень, мгновенно предоставляя покупателю любую информацию о продукте, его характеристиках и доступности на складе (который тоже организован с учетом всех новых технологий). Возможность мобильного приема наличной или безналичной оплаты сделает процесс покупки по-настоящему комфортным и приятным.



Смартфон

Мобильный торговый представитель

Если сотрудники большую часть времени проводят вне основного рабочего места: на точке продаж, в региональном офисе, на территории клиента или в пути, критически важно иметь **надежное мобильное устройство** с долгим сроком автономной работы, позволяющее всегда быть на связи и иметь постоянный доступ к корпоративным приложениям и данным независимо от места и времени суток. Для проведения эффективных презентаций можно использовать **мобильные проекторы** или **адаптеры**, позволяющие передать изображение и звук с планшета на любое устройство, будь то монитор, проектор или телевизор. Портативный **спикерфон** позволит проводить конференции и презентации для удаленных коллег и клиентов.



Спикерфон



Мобильный проектор



Беспроводной адаптер дисплея (WiDi)

Мобильность для продавца

Полная мобильность и автономность всех этапов продажи, начиная с проведения демонстрации продукта или услуги и заканчивая подписанием договора и **получением оплаты** от клиента, становятся возможны с помощью современных девайсов. Оплату можно принимать в любой форме, выдавать покупателям необходимые документы, всегда быть на связи с офисом, держать в порядке клиентские базы, **печатать** и **сканировать** любые документы. Все это экономит время и ресурсы продавцов, повышает качество сервиса для клиентов и позволяет обслуживать покупателей даже в самых удаленных регионах.



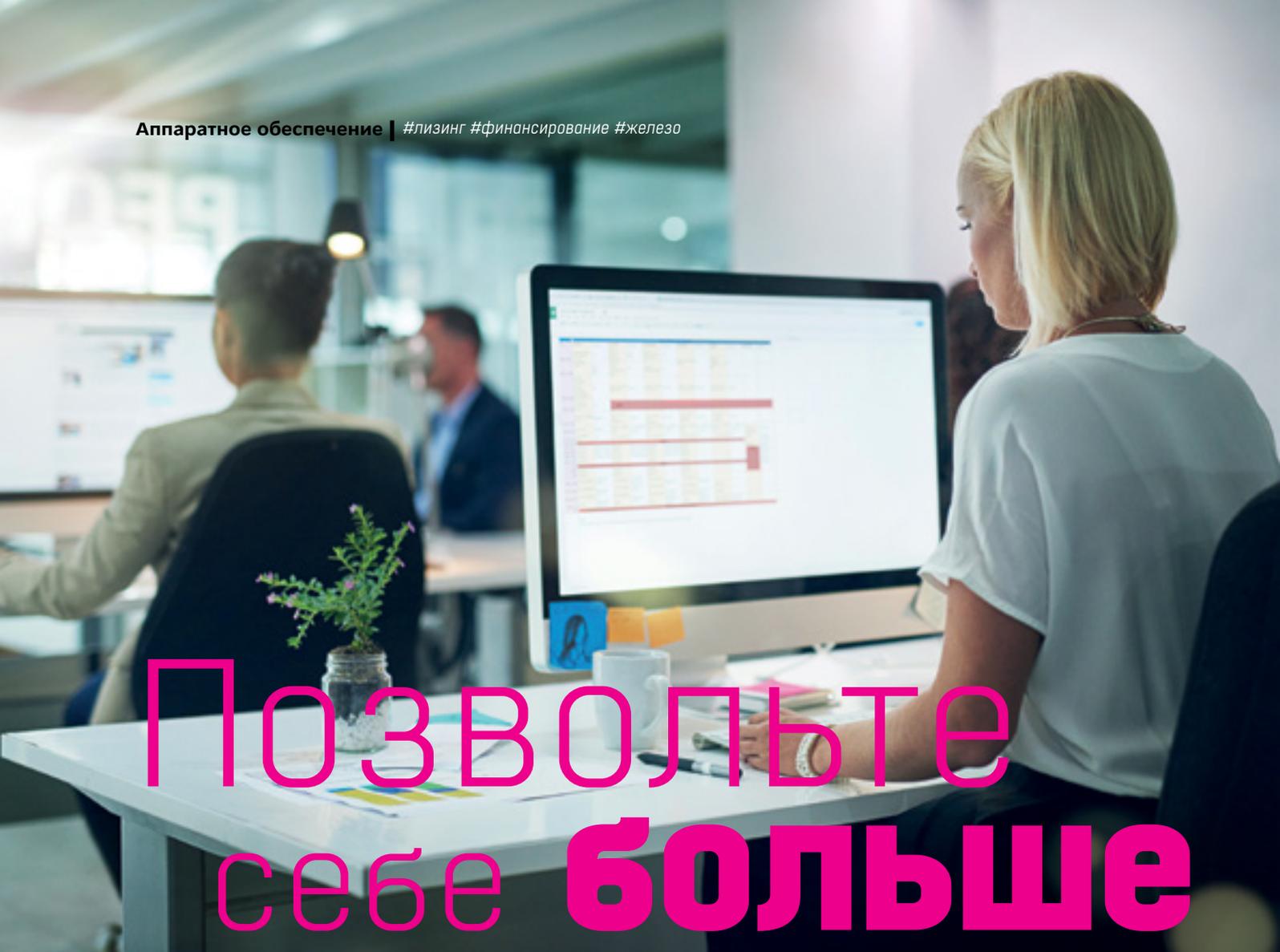
Планшет, принимающий карты



Мобильный принтер



Мобильный сканер



Позвольте себе больше

На западном рынке ИТ-лизинг уже давно является привычным способом обновления ИТ-инфраструктуры. И, конечно, разница объемов рынка лизинга за рубежом и в России ощущается довольно остро. Во всем мире лизинговое финансирование объединяют общие плюсы, которые несомненно являются стимулом для развития лизинговых отношений на нашем рынке и укреплению таких отношений на Западе: это налоговые преференции и удобные прозрачные схемы приобретения активов. Подробнее рассказывает Наталья Татулова, руководитель группы развития проектного финансирования Softline.

Российские реалии: суровые, но неплохие

Лизинг как финансовый инструмент используется на Западе в основном по операционной схеме, суть которой очень походит на всем привычную аренду: компания пользуется активом какое-то время, после чего возвращает актив лизинговой компании, тем самым или завершая договор операционного лизинга, или производя замену активов на более

современные варианты. Но у компании-лизингополучателя также остается и такая возможность, как продление текущего договора операционного лизинга.

Российский же рынок больше склонен к применению классической схемы лизинга — финансовой. В этом случае компания в итоге станет владельцем и собственником предмета лизинга по окончании действия договора. Интерес российских организаций к операцион-

ной схеме постепенно возрастает, многие компании уже пробуют использовать и данный инструмент. И все-таки реалии российского рынка не позволяют использовать лизинг на таких же интересных условиях, как в Европе и США: условия финансирования в нашей стране значительно отличаются от условий западных, и не в лучшую сторону.

На какой срок арендовать?

Обычно срок финансового лизинга приравнивается к сроку полезного использования актива/предмета лизинга.

Пока оборудование ликвидно и полезно, оно может работать и приносить прибыль компании в течение нескольких лет.

Таким образом, компания может не только прогнозировать свои денежные потоки, пользоваться налоговыми преференциями, но и реализовывать параллельные задачи, поскольку нет необходимости выводить из бюджета крупные суммы на приобретение/владение активом. При заключении лизинговой сделки предполагается внесение лишь определенного процента от стоимости оборудования в качестве аванса (от 5 до 30%).

На мой взгляд, эта схема работы особенно подходит компаниям тех отраслей, где происходит быстрое моральное устаревание оборудования. Это, например, ИТ-сегмент и телеком. Телекоммуникационное «железо» имеет срок полезного использования около трех лет. Поэтому если вы вынуждены из-за специфики работы постоянно обновлять парк оборудования, лизинг — самая оптимальная схема для реализации данной задачи.

Аренда vs. Лизинг

Если вы планируете пользоваться активом недолго, рациональнее

будет оборудование арендовать. В этом случае период использования может быть меньше, чем тот срок, который мог бы предложить лизингодатель по классической схеме закупки в лизинг.

А вот если предприятию необходим актив с целью получения от него дохода/прибыли, то один из самых удобных способов приобретения — это лизинг. Не владея предметом лизинга/активом, а только используя его в своей деятельности, компания-лизингополучатель может не только пользоваться преференциями по налогам, но и гасить свой долг в составе лизинговых платежей из прибыли от использования этого актива.

Лизинг vs. Кредит

До сих пор кредит как инструмент финансирования является более привычным и понятным, чем лизинговые схемы. Кредитование бизнеса — давняя практика.

Поскольку в последнее время банки стремятся минимизировать риски, наблюдается ужесточение правил отбора потенциальных заемщиков в финансовых организациях, более глубокая оценка экономического и финансового состояния заемщиков, новые требования банков по дополнительному обеспечению займа.

Находясь в таких непростых условиях привлечения внешних кредитных средств, заказчики вынуждены искать альтернативные варианты для

решения своих задач в приобретении активов. Речь идет о рассрочке, факторинге, лизинге.

Какой из двух видов финансирования предпочтительнее — кредит или лизинг, ответить однозначно невозможно. Каждый рассчитан на определенного заказчика и модель бизнеса, решение разного рода задач.

Благодаря тому, что компании находятся в поиске альтернативы кредитованию, они все чаще обращаются к лизинговому финансированию. Мы отмечаем ежегодное увеличение объемов российского рынка более, чем на 30%.

Лизинг привлекает заказчиков возможностью быстро без особых расходов получить актив в пользование при ограниченности собственных средств, и уже с дохода от использования этого актива постепенно исполнять свои лизинговые обязательства. Конечно, эта схема будет более интересна компаниям с производством, тем игрокам рынка, которые инвестируют в развитие предприятия.

Если же компания планирует поддержку своего бизнеса и погашение своих займов, то кредитные ресурсы могут решить эти задачи.

С какими финансовыми институтами сотрудничает Softline

Лизинг ИТ в России только набирает обороты. К сожалению, на данный момент не все игроки готовы к финансированию активов такой ликвидности, как ИТ-оборудование.

Но все же рынок не остается невостребованным, т.к. основные финансовые институты осознают необходимость и важность развития именно этого направления — ИТ-лизинга.

Softline сотрудничает с банками/лизинговыми компаниями, которые занимают ключевые позиции в рейтинге российских банков. Партнерские вендорские финансовые организации также очень активно взаимодействуют с нами и нашими клиентами, предлагая крайне привлекательные условия на обновление ИТ-инфраструктуры.

Организация лизинговой сделки

Временные затраты на организацию лизинговой сделки зависят от степени ее сложности. Если мы прорабатываем финансирование большого холдинга, группы компа-

ний, то оценка и одобрение такого проекта будут занимать определенное время. Если же организация — представитель сектора СМБ, и проект средний по объемам, одобрение в банке займет около 7 дней. Само документальное сопровождение обычно не вызывает сложностей.

На мой взгляд, «пожиратель времени» во всем процессе — собственно поставка оборудования. Если вендор зарубежный, оборудование изготавливается под конкретный запрос или транспортировка осуществляется из-за границы, то и сроки следует закладывать реалистичные.

Какую схему оплаты выбирают чаще всего?

На данный момент все реализованные проекты Softline были с равными аннуитетными платежами. Однако это всего лишь один из возможных вариантов. Наши партнеры могут предложить и сезонный график, и убывающий — все зависит от желаний и возможностей клиента.

Требования к проектам

Проект на финансирование по схеме лизинга должен быть целесообразным, исходя из трудозатрат всех действующих лиц, и соответствовать требованиям закона. Компания должна стабильно существовать на рынке не менее двух лет. Однако, если она «моложе», это не причина для отказа — для реализации такого проекта просто нужен индивидуальный подход.

Что берут в лизинг чаще всего

Значительная часть обращений поступает на большое дорогостоящее серверное «железо», на реализацию глобальной задачи, где требовались бы немалые финансовые вливания. Но в последнее время стали все чаще приходиться заказы на закупку парков персональных компьютеров/комплексных рабочих мест (PPS).



Хотите задать вопрос автору статьи?

Natalya.Tatulova@softlinegroup.com

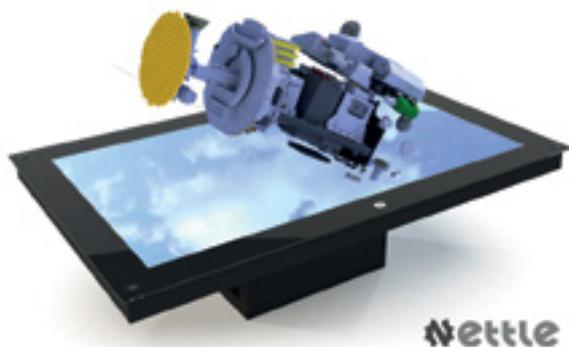
+7 (495) 232-00-23 доб. 1511

Голографические столы NettleBox Softline открывает продажи!

Компания Softline рада объявить о начале сотрудничества с отечественным разработчиком систем виртуальной реальности, компанией Nettle. Партнерство позволило открыть новое направление в продажах железа – голографические столы NettleBox. В Екатеринбургском офисе Softline уже работает демозал с оборудованием NettleBox и NettleDesk.

Ух ты, какая визуализация!

NettleBox – демонстрационный стол с 3D-очками, позволяющий показать панораму или объект как объемную модель. Это голографический стенд очень высокого качества, который визуализирует изображение. Голографический стол совместим с большинством программных продуктов для систем автоматизированного проектирования, а его настройка не требует специальных навыков. Партнерство Softline и Nettle сделает высокотехнологичные разработки доступными широкому кругу клиентов. Решение ориентировано на использование в таких сферах, как строительство, машиностроение, инженерное проектирование, дизайн. С помощью такого оборудования можно организовать обучение, провести выставку или презентацию.



Приглашаем к столу

«Мы начали продажу решения, которому нет аналогов на российском рынке. Это надежный и легкий в управлении продукт, позволяющий визуализировать сложные конструкции, спроектированные в том числе и при помощи САПР-приложений. С помощью NettleBox в режиме реального времени можно увидеть 3D-модели зданий изнутри и снаружи; показать работу отдельных деталей в составе сложного механизма; смоделировать ландшафт. Теперь наши заказчики могут не просто рассказать инвесторам или клиентам об интересных проектах, но и наглядно показать, как они будут реализованы. Уверены, что у этой разработки большое будущее», – говорит Екатерина Пещеренко, продакт-менеджер департамента САПР/ГИС компании Softline.

«Мы неслучайно выбрали Softline в качестве партнера – компетенции компании в области реализации крупных инфраструктурных проектов, способность предоставлять своим заказчикам новейшие технологические решения под их запросы, география поставок по России – все это идеально подходит для нашего плодотворного сотрудничества», – отмечает Александр Богомолов, руководитель отдела продаж, компании Nettle.

ПОКОПИЙНАЯ печать

Пилот

Вы хотите попробовать сервис, прежде чем перейти на него полностью? Это вполне возможно. В рамках «пилота» мы берем на обслуживание 1-2 площадки с небольшим количеством техники, и за пару месяцев вы сможете сложить свое мнение об уровне сервиса!

КВИНТЭССЕНЦИЯ РАЦИО

В поисках новых путей экономии и оптимизации, на фоне кризиса, с одной стороны, и нехватки квалифицированного ИТ-персонала — с другой, все больше компаний начинают в открытую признавать: затраты — в деталях. Когда некоторым, казалось бы, некритичным, ИТ-процессам, которые могут быть не связаны с бизнесом напрямую, не придается большого значения, организации по факту несут ощутимые расходы.

Нет возможности контролировать все самостоятельно? — На помощь приходит аутсорсинг. В большинстве случаев в сравнении с самостоятельным ведением многих процессов он и дешевле, и удобнее.

Покопийная печать — яркий тому пример. Аутсорсинг печати позволяет платить только за реально потребленные ресурсы и гарантирует качественное техническое обслуживание. Никаких «левых» распечатанных трехтомников, а очередь печати автоматически меняется в зависимости от того, кто из сотрудников находится у принтера.

В самом общем смысле покопийная печать — это обслуживание оргтехники, консультирование по всем вопросам, с ней связанным, включающее восстановление работоспособности, предоставление расходных компонентов (картриджей, валиков и т.д.)

В компаниях, которые пользуются схемой покопийной печати, обычно уже есть довольно разнообразный парк принтеров, сканеров и МФУ. Однако, техника может быть дана и дополнительно. Самый распространенный вариант предоставления услуги — работа с уже существующим в организации оборудованием: его берут на эксплуатацию и согласно определенному уровню сервиса обслуживают.

Чем больше техники — тем выгоднее

Тарифная сетка формируется как стоимость цветных и черно-белых отпечатков (все расходники включены в стоимость копии) на базе прогноза их реального количества за месяц. В конце периода формируется счет. Абсолютно прозрачная логика расчета понятна как финансовому департаменту, так и ИТ-подразделению.



Новая тема!

Широкоформатная покопийная печать реализуется на плоттерах и других принтерах, работающих с форматами от A1. Само по себе это недешевое оборудование: цена на него в среднем от 10-15 тыс. евро. Тем не менее услуга активно пользуется спросом.

Для крупных компаний «покопийка» актуальна чрезвычайно: у них всегда большие расходы на печать, так что можно быстро добиться колоссальной оптимизации и ощутимой выгоды.

А бывает ли, что с первого взгляда становится предельно ясно одно — это дорого? Бывает! Но чаще всего ключевую роль играет тот самый «первый взгляд». Если разобраться как следует, оказывается, что при расчете компании либо забывают, либо не знают, как подсчитать такие ресурсозатраты, как работа ИТ-персонала, закупка картриджей, расходные материалы для регламентного ТО и др. Что где куплено и куда потом делось — понятно не всегда... Вот она, прореха в бюджете!

Кстати, а техобслуживание обязательно?

Немного углубим основную нашу тему. Техобслуживание оргтехники, по идее, нужно делать на периодической основе, а все остальное время наслаждаться прекрасной бесперебойной работой всего парка печатных устройств. На деле же регламентное обслуживание делается клиентом далеко не всегда, и заявки пользователей о проблемах с тем или иным принтером системные администраторы получают чуть ли не каждый день. Если не проводить ТО регулярно, ресурсность техники существенно снижается, она раньше времени выходит из строя.

Сервис покопийной печати подразумевает обязательное ежемесячное техническое обслуживание — неважно, были инциденты в последнее время или нет. Это незаменимая профилактика, при необходимости включающая в себя чистку и замену расходников, а также другие работы согласно рекомендациям производителей.

Как выбрать сервис-провайдера?

Покопийная печать — услуга, которую предоставляют в России многие компании. Если ваша организация имеет существенно распределенную региональную сеть офисов, привлечите к работе соответствующего крупного интегратора.

Уточните у интегратора следующие подробности касательно его сервиса:

- оборудование каких производителей обслуживается;
- каков штат инженеров, какой опыт у людей;
- можно ли получить услугу централизованно, с единым SLA для каждого филиала;
- как быстро предоставляется замена вышедшего из строя оборудования, можно ли взять его на тестирование.

И это все Softline!

Компания Softline имеет широчайшую территориально-распределенную офисную сеть, собственный сервисный центр, большой штат опытных инженеров. Мы обслуживаем оборудование практически всех производителей. Большинство контрактов, по которым мы работаем, заключены с крупными предприятиями, имеющими филиальную сеть. Некоторые из них отличаются впечатляющими масштабами: сотни офисов от Калининграда до Дальнего Востока, а также в Крыму. Во всех регионах мы предоставляем единый уровень сервиса по шаблону, который удобен клиенту.

Для удобства и оперативности обслуживания в сеть компании-заказчика с разрешения его службы безопасности мы можем установить ПО, которое осуществляет мониторинг всего оборудования. В режиме реального времени можно получать информацию о состоянии и ресурсах обслуживаемой техники: сколько осталось тонера в картридже, каков процент износа деталей. Это помогает проактивно реагировать на проблемы и свести выезды по инцидентам к минимуму.

Если удаленно подключиться к устройству нельзя (например, если это принтер в бухгалтерии, который не подключен к сети), специалисты все работы и контроль работоспособности проводят на площадке лично.

Сервис покопийной печати подразумевает обязательное ежемесячное обслуживание техники — неважно, были инциденты в последнее время или нет. Это незаменимая профилактика!

Вендорская поддержка vs. интегратор

Вендоры предлагают услуги покопийной печати, но большинство из них обслуживают только устройства своих марок и имеют трудности с поддержкой техники других производителей. Интеграторы же обслуживают разную технику, исключение составляет только оборудование, рабочий ресурс которого очевидно кончился. В этом случае вам посоветуют заменить устройство и помогут с подбором — не важно, выбираете ли вы из простых черно-белых моделей или промышленных образцов для массовой печати.

Каждому свое

В ряде крупных компаний, уже внедрившим «покопийку», доступ сотрудников к оборудованию для печати оптимизирован следующим образом: для того, чтобы получить распечатку документа, человеку сперва нужно произвести аутентификацию. Это может быть PIN-код, пароль или магнитная карта-ключ. Таким образом, пустив на печать конфиденциальные документы, договор или счет, можно быть уверенным, что его никто не заберет из принтера раньше тебя. Большинство современных принтеров имеют нужный для этого функционал и инструментарий. Практика показывает, что данный метод полностью отсекает печать «левых» файлов, курсовых работ и т.д., что приводит к значительной экономии расходников. Да и риск того, что документ попадет не в те руки, сводится к минимуму, сокращаются случаи потенциальных инсайдов.



Новый курс

Цифровой HR

ТЕХНОЛОГИИ

КЕЙСЫ

ОПЫТ

 Очно/дистанционно

 45 000/35 000 руб.

 16 ак. часов

Цифровая трансформация в HR — будьте первыми!

 Как найти и удержать лучших сотрудников с помощью современных технологий?

Кому будет полезен курс

Руководители и специалисты по управлению персоналом

Руководители и специалисты по подбору персонала

Руководители проектов в направлении HR

HR-руководители

Рекрутеры

Специалисты по развитию персонала

Самые горячие темы для современного HR

- Внедрение инновационных решений в HR – будьте в тренде!
- Стыковка ИТ и HR – все процессы в компании становятся ИТ-зависимыми и очень технологичными, и без их прямого взаимодействия не достичь целей бизнеса.
- В социальных сетях сейчас каждый третий житель России, а в процессах игрофикации в среднем каждый десятый сотрудник компании. Влияние решений из повседневной жизни на бизнес растет все больше.
- Новые подходы к поиску и подбору персонала, возможности для привлечения специалистов и руководителей через интернет-технологии.
- Привлечение молодых специалистов требует интересных, нестандартных подходов от ИТ и HR.
- Повышение эффективности и снижение сроков для адаптации новых сотрудников.
- Новые инструменты для реализации методов оценки персонала.
- Современные процессы обучения, оптимизация затрат на обучение и повышение эффективности обучения.
- Удержание профессионалов достижимо, когда работает не только материальная мотивация, но и процессы, которые вовлекают, заинтересовывают.

Учебная программа разработана на основе двух профессиональных стандартов, утвержденных Министерством труда и социальной защиты РФ: «Специалист по управлению персоналом» и «Специалист по подбору персонала (рекрутер)».



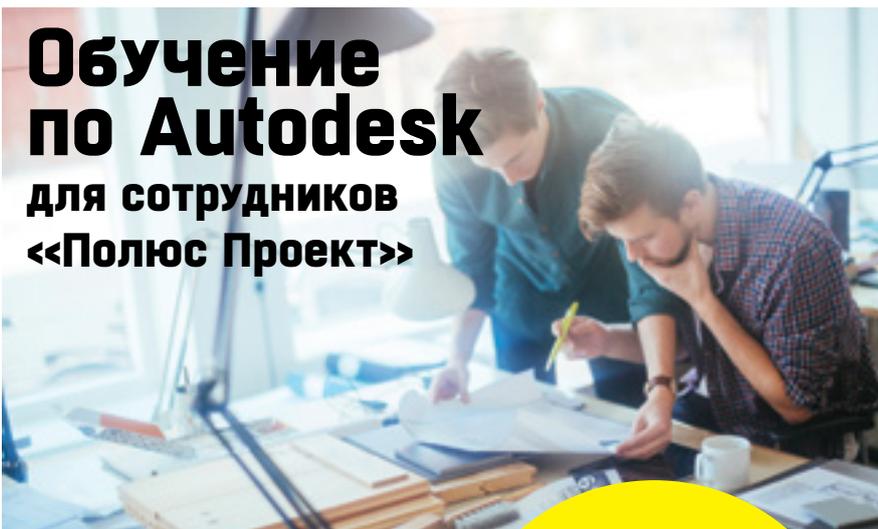
На основе положительных результатов итогового тестирования вы получите удостоверение о повышении квалификации с формулировкой «Цифровые технологии для эффективного управления персоналом».

Ближайшие даты проведения курса:

25, 26, 27 сентября — дистанционный курс с 9.30 до 15-16.00

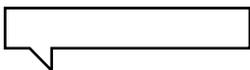
9-10 октября — очно, Москва + дистанционное подключение

16-17 октября — очно, Красноярск + дистанционное подключение



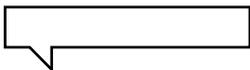
Обучение по Autodesk для сотрудников «Полюс Проект»

Учебный центр Softline провел для специалистов компании «Полюс Проект» авторизованные курсы Autodesk Civil 3D 2017. В результате обучения участники получили знания, необходимые для работы с программными продуктами в области проектирования.



Персонал заказчика с большой благодарностью отметил индивидуальный подход к организации обучения, доступность изложенного материала, а также качественно проведенную работу, внимательность и профессиональное мастерство тренера.

Владимир Лебедев,
менеджер по работе с крупными
корпоративными клиентами,
УЦ Softline



Курсы были организованы для специалистов по проектированию с разным уровнем подготовки, благодаря профессионализму команды учебного центра Softline по итогам обучения углубленные знания получили как начинающие, так и продвинутые пользователи.

Жанна Лысенко,
начальник отдела по работе
с персоналом ООО «Полюс Проект»

О компании

ООО «Полюс Проект» – специализированная проектная компания Группы «Полюс», осуществляющая комплексные работы по проектированию промышленных, энергетических и гражданских объектов. Находится в Красноярске, общая численность сотрудников – более 200 человек.

Ситуация

Предприятие использует в проектной деятельности новейшее программное обеспечение от ведущих производителей. В связи с этим руководство «Полюс Проект» уделяет особое внимание повышению квалификации персонала, чтобы обеспечить высокий уровень знаний специалистов в области отраслевого ПО.

Обучение

Курсы проходили на территории учебного центра Softline в течение 10 дней (80 академических часов). Для удобства и эффективности образовательного процесса сотрудники компании «Полюс Проект» были поделены на две учебные группы. Целью обучения было знакомство специалистов предприятия с основными инструментами и методами создания цифровой модели рельефа (ЦМР) и решения задач земельного проектирования площадных и линейных сооружений.

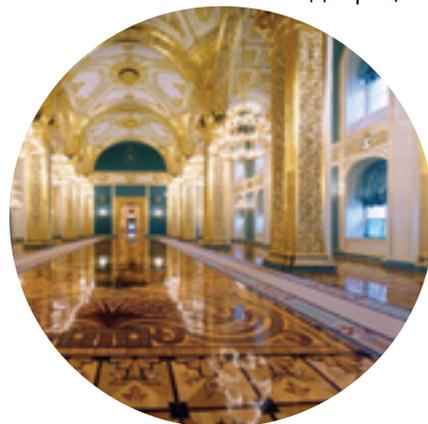
Мы получаем благодарности

ФГБУК «Государственный Кремлевский Дворец» выражает благодарность всей команде Учебного центра Softline, а также лично преподавателю Александру Константинову и менеджеру проекта Екатерине Арзумановой за высокое качество проведенного обучения – повышение квалификации наших специалистов по администрированию операционных систем.

Сотрудники отметили высокую квалификацию преподавателя, а также возможность получить профессионально значимые знания и навыки без отрыва от производственной деятельности.

Немаловажной составляющей успешной реализации проекта стали гибкость и индивидуальный подход специалистов Учебного центра Softline, которые с готовностью и вниманием учли все пожелания по адаптации и реализации программы обучения соответственно специфике деятельности нашей организации. Мы уверены, что наше дальнейшее сотрудничество в сфере профессионального развития сотрудников ФГБУК «Государственный Кремлевский Дворец» будет таким же результативным!

Д.А.Исаченко,
Заместитель Генерального
директора ФГБУК «Государственный
Кремлевский
Дворец»



Расписание курсов в Учебном центре Softline

Вендор	Код	Город	Название	Даты
Cisco	ROUTE	Санкт-Петербург	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	2-6 октября
Microsoft	20339-1	Санкт-Петербург	Планирование и администрирование SharePoint 2016	2-6 октября
Cisco	ICND1	Ростов-на-Дону	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть 1 (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 1)	2-6 октября
Microsoft	20334	Екатеринбург	Базовые решения Microsoft Skype for Business 2015	2-6 октября
Microsoft	20410	Казань	Установка и конфигурирование Windows Server 2012 R2	2-6 октября
Microsoft	20412	Н. Новгород	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	2-6 октября
Microsoft	20345-1	Омск	Администрирование Microsoft Exchange Server 2016	2-6 октября
Microsoft	20345-1	Уфа	Администрирование Microsoft Exchange Server 2016	2-6 октября
VMware	VSFT6.0	Новосибирск	VMware vSphere FastTrack V6 (Углубленное изучение vSphere)	2-6 октября
Microsoft	20345-2	Новосибирск	Проектирование и развертывание Microsoft Exchange Server 2016	2-6 октября
Microsoft	20337	Владивосток	Корпоративная голосовая связь и online-службы Lync Server 2013	2-6 октября
Microsoft	20467	Дистанционно	Проектирование решений бизнес-аналитики с использованием Microsoft SQL Server 2014	2-6 октября
Kaspersky	KL-002.104	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Базовый курс	2-4 октября
Citrix	CNS-220	Москва	Основы Citrix NetScaler и управление трафиком	2-6 октября
Microsoft	20345-2	Новосибирск	Проектирование и развертывание Microsoft Exchange Server 2016	2-6 октября
Oracle	DPMSQL	Новосибирск	Oracle Database 12c: Program with PL/SQL	2-6 октября
VMware	VSFT6.0	Новосибирск	VMware vSphere FastTrack V6 (Углубленное изучение vSphere)	2-6 октября
Microsoft	10982	Москва	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	2-6 октября
Microsoft	10263	Москва	Разработка приложений WCF с помощью Visual Studio 2010	2-4 октября
Microsoft	10961	Москва	Автоматизация администрирования с использованием Windows PowerShell	2-6 октября
Microsoft	10982	Москва	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	2-6 октября
Microsoft	20410	Москва	Установка и конфигурирование Windows Server 2012 R2	2-6 октября
Microsoft	10977	Москва	Обновление навыков для перехода на Microsoft SQL Server 2014	2-6 октября

Обучение | #Учебный_центр #Расписание Учебного Центра Softline

Вендор	Код	Город	Название	Даты
VMware	VSICM65	Москва	VMware vSphere: Установка, настройка, управление (VMware vSphere: Install, Configure, Manage v.6.5)	2-6 октября
Oracle	12cDBA	Москва	Oracle Database 12c: Администрирование	2-6 октября
Citrix	CNS-220	Москва	Основы Citrix NetScaler и управление трафиком	2-6 октября
Kaspersky	KL-002.104	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Базовый курс	2-4 октября
Microsoft	20339-2	Санкт-Петербург	Расширенные технологии SharePoint 2016	9-13 октября
Microsoft	20345-1	Екатеринбург	Администрирование Microsoft Exchange Server 2016	9-13 октября
Microsoft	20411	Казань	Администрирование Windows Server 2012 R2	9-13 октября
Microsoft	20339-1	Казань	Планирование и администрирование SharePoint 2016	9-13 октября
Microsoft	20345-2	Уфа	Проектирование и развертывание Microsoft Exchange Server 2016	9-13 октября
Linux	LL-103	Омск	Сетевое администрирование Linux	9-12 октября
Linux	LL-103	Н. Новгород	Сетевое администрирование Linux	9-12 октября
Linux	LL-102	Н. Новгород	Системное администрирование Linux	9-12 октября
Microsoft	10985	Н. Новгород	Введение в базы данных SQL	9-11 октября
Microsoft	10982	Н. Новгород	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	9-13 октября
Microsoft	20411	Новосибирск	Администрирование Windows Server 2012 R2	9-13 октября
Oracle	12cBAR	Новосибирск	Oracle Database 12c: Резервирование и восстановление	9-13 октября
Citrix	CXA-206	Владивосток	Citrix XenApp 6.5 Administration (Администрирование Citrix XenApp 6.5)	9-13 октября
Citrix	CNS-320	Дистанционно	Расширенные концепции Citrix NetScaler – Безопасность, управление и оптимизация	9-13 октября
Kaspersky	KL-302.10 (к)	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Расширенный курс (комплексный)	9-13 октября
Kaspersky	KL-302.10	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Масштабирование	9-10 октября
Oracle	12cBAR	Новосибирск	Oracle Database 12c: Резервирование и восстановление	9-13 октября
Microsoft	20411	Новосибирск	Администрирование Windows Server 2012 R2	9-13 октября
VMware	VSFT6.0	Москва	VMware vSphere FastTrack V6 (Углубленное изучение vSphere)	9-13 октября
Cisco	ICND2	Москва	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	9-13 октября
Autodesk	Civ3d-16	Москва	AutoCAD Civil 3D 2016	9-13 октября
Kaspersky	KL-302.10 (к)	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Расширенный курс (комплексный)	9-13 октября
AK	SLBT-061	Москва	Цифровые технологии для эффективного управления персоналом	9-10 октября
Kaspersky	KL-302.10	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Масштабирование	9-10 октября
Kaspersky	KL-008.10	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Шифрование	11 октября
Kaspersky	KL-009.10	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Управление системами	12 октября
Kaspersky	KL-010.10	Москва	Kaspersky Endpoint Security and Management. Управление мобильными устройствами	13 октября
Microsoft	20409	Самара	Виртуализация серверов с использованием Hyper-V и System Center	16-20 октября

Вендор	Код	Город	Название	Даты
Oracle	12cDBA	Самара	Oracle Database 12c: Администрирование	16-20 октября
АК	PM-10(2013)	Н. Новгород	Управление проектами с помощью Microsoft Project 2013	16-17 октября
Безопасность	БПД	Н.Новгород	Обеспечение безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных	16-21 октября
Microsoft	20414	Н. Новгород	Реализация продвинутой серверной инфраструктуры	16-20 октября
ITIL	ITIL3_RC&V	Н. Новгород	ITIL v3. Release, Control and Validation (RC&V)	16-19 октября
Microsoft	20462	Омск	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server 2014	16-20 октября
Cisco	ICND1	Уфа	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 1)	16-20 октября
Microsoft	20461	Новосибирск	Создание запросов к Microsoft SQL Server 2014	16-20 октября
Microsoft	20412	Новосибирск	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	16-20 октября
CITRIX	CXD-203	Владивосток	Управление решениями на базе Citrix XenDesktop 7.6 (Managing App and Desktop Solutions with Citrix XenDesktop 7.6)	16-20 октября
АК	SLBT-061	Красноярск	Цифровые технологии для эффективного управления персоналом	16-17 октября
АК	SLBT-019	Дистанционно	Директор департамента информационных технологий – проф. Стандарт	19-20 октября
Kaspersky	KL-031.30	Москва	Kaspersky Security для виртуальных сред. Легкий агент	17 октября
Kaspersky	KL-015.03	Москва	Corporate Solutions Sales Engineer	18 октября
АК	PM-10(2013)	Н. Новгород	Управление проектами с помощью Microsoft Project 2013	16-17 октября
ITIL	SERV_DESK	Новосибирск	Организация работы службы Service Desk. Управление инцидентами и проблемами (основные элементы подхода)	16-17 октября
Microsoft	20412	Новосибирск	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	16-20 октября
Microsoft	20461	Новосибирск	Создание запросов к Microsoft SQL Server 2014	16-20 октября
Microsoft	10969	Москва	Службы Active Directory в Windows Server 2012	16-20 октября
Microsoft	20697-2	Москва	Развертывание и управление Windows 10 при помощи корпоративных служб	16-20 октября
Microsoft	20412	Москва	Дополнительные службы Windows Server 2012 R2	16-20 октября
Microsoft	20462	Москва	Администрирование баз данных Microsoft SQL Server 2014	16-20 октября
Citrix	CXD-300	Москва	Развертывание приложений и рабочих столов при помощи решений Citrix XenApp и XenDesktop 7.6 (Deploying App and Desktop Solutions with Citrix XenApp and XenDesktop 7.6)	16-20 октября
VMware	VSOS6.0	Москва	VMware vSphere: Оптимизация и масштабирование (VMware – Optimize & Scale v.6.0)	16-20 октября
Cisco	ROUTE	Москва	IP-маршрутизация на базе оборудования Cisco	16-20 октября
Oracle	12cSQL I	Москва	База данных Oracle: SQL I НОВЫЙ	16-18 октября
Oracle	12cSQL II	Москва	База данных Oracle: SQL II НОВЫЙ	19-20 октября
Kaspersky	KL-031.30	Москва	Kaspersky Security для виртуальных сред. Легкий агент	17 октября
Kaspersky	KL-015.03	Москва	Corporate Solutions Sales Engineer	18 октября

Обучение | #Учебный_центр #Расписание Учебного Центра Softline

Вендор	Код	Город	Название	Даты
Microsoft	10982	Санкт-Петербург	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	23-27 октября
Microsoft	20345-2	Ростов-на-Дону	Проектирование и развертывание Microsoft Exchange Server 2016	23-27 октября
Cisco	SWITCH	Екатеринбург	IP-коммутация на базе оборудования Cisco	23-27 октября
Microsoft	20334	Самара	Базовые решения Microsoft Skype for Business 2015	23-27 октября
Cisco	ICND1	Н. Новгород	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть I (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 1)	23-27 октября
Linux	LL-103	Н. Новгород	Сетевое администрирование Linux	23-26 октября
Microsoft	20696	Н. Новгород	Администрирование System Center Configuration Manager и Intune	23-27 октября
Cisco	ICND2	Уфа	Использование сетевого оборудования Cisco. Часть II (Interconnecting Cisco Networking Devices v.3.0 Part 2)	23-27 октября
Microsoft	20416	Новосибирск	Создание инфраструктуры клиентских приложений	23-27 октября
Oracle	12cDBA	Новосибирск	Oracle Database 12c: Администрирование	23-27 октября
ITIL	ITIL3_RC&V	Владивосток	ITIL v3. Release, Control and Validation (RC&V)	23-26 октября
Java	Java-01	Москва	Java Standard Edition (Java SE). Программирование. Базовые технологии	23-27 октября
Microsoft	10982	Санкт-Петербург	Поддержка и устранение неисправностей Windows 10	23-27 октября
Microsoft	20416	Новосибирск	Создание инфраструктуры клиентских приложений	23-27 октября
AK	SLIT-622	Москва	CA ARCserve Backup for Windows r17	25-27 октября
Microsoft	10990	Москва	Анализ данных при помощи SQL Server Reporting Services	23-25 октября
Microsoft	20413	Москва	Проектирование и реализация серверной инфраструктуры	23-27 октября
Microsoft	20463	Москва	Создание информационных хранилищ с помощью Microsoft SQL Server 2014	23-27 октября
VMware	VSICM65	Москва	VMware vSphere: Установка, настройка, управление (VMware vSphere: Install, Configure, Manage v.6.5)	23-27 октября
Cisco	SWITCH	Москва	IP-коммутация на базе оборудования Cisco	23-27 октября
Citrix	CXD-300	Москва	Развертывание приложений и рабочих столов при помощи решений Citrix XenApp и XenDesktop 7.6 (Deploying App and Desktop Solutions with Citrix XenApp and XenDesktop 7.6)	23-27 октября
Citrix	CXD-203	Москва	Управление решениями на базе Citrix XenDesktop 7.6 (Managing App and Desktop Solutions with Citrix XenDesktop 7.6)	23-27 октября
Red Hat	RH-124	Москва	Red Hat Системное администрирование I (RHEL7)	23-27 октября

Лицензия на образовательную деятельность
№ 035264 от 30 июня 2014 года.

Все актуальное расписание –
на edu.softline.ru

115088, Москва, 2-ой Южнопортовый проезд, дом 31, стр. 1
Звоните: 8-800-505-05-07

Пишите: edusales@softlinegroup.com

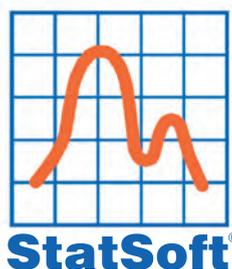
STATISTICA Нейронные Сети



Neural NetWorks



Постигая
Структуру Данных...



Полностью на русском языке!

Закажите прямо сейчас: sale@statsoft.ru
+7 (495) 78 777 33 | www.statsoft.ru

Защищенное облако

российское гражданство для ваших ИТ



- Полное соответствие требованиям ФЗ-152 «О персональных данных»;
- Полное соответствие стандартам регуляторов в облаке;
- Ежемесячная модель оплаты;
- Размещение в ЦОД уровня Tier III в Москве;
- Платформа виртуализации VMware;
- Широкий спектр дополнительных услуг по защите персональных данных и сопровождению информационных систем.

Свяжитесь с нами!