

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ОБЛАЧНЫЕ СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ ДАнных

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖКХ,
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, БЕЗОПАСНОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ПИЩЕВАЯ ИНДУСТРИЯ, МЕДИЦИНА,
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА, ИНДУСТРИЯ СЕРВИСА, ТОРГОВЛЯ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «МОНИТОР»
iCenter.Ru

№ 4 (70) апрель 2016

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАКОНОПРОЕКТЫ
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСЫ ИНВЕСТИЦИИ ФОНДОВЫЙ РЫНОК БАНКРОТСТВО
СЕРТИФИКАЦИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ СТАНДАРТЫ АУДИТ КАЧЕСТВО
СОГЛАШЕНИЯ ПАРТНЕРСТВО СЛИЯНИЯ ПОГЛОЩЕНИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВЫЕ
НАЗНАЧЕНИЯ КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРОБЛЕМЫ
КОНФЛИКТЫ ИНЦИДЕНТЫ АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНЫЕ
РЕШЕНИЯ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ОБОРУДОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТЫ
МАТЕРИАЛЫ ПРОДУКТЫ УСЛУГИ ОБЗОРЫ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ
АНАЛИТИКА ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВКИ ФОРУМЫ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для получения издания
во 2-м полугодии 2016



2 способа:

1. В вашем
подписном
агентстве

2. В редакции
подробнее
на iCenter.Ru

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

Пять главных тенденций облачной интеграции данных в 2016 году	2
ЦОД: нужна ли сертификация	6
Максим Березин, руководитель Виртуального дата-центра КРОК: «Уход в облака – верная стратегия»	12
Облако для тех, кто знает об облаках не понаслышке: использование IaaS компанией S7 Airlines	24
НРЕ упрощает виртуализацию для среднего бизнеса	36
Vodafone запускает облачный сервис для малого бизнеса с мировым размахом	39
В Тверской области началось строительство крупнейшего дата-центра	42
Строительство гибридного облака: с чего начать	50

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ. АНАЛИТИКА. ОБЗОРЫ

- Наступивший 2016 год может пройти под знаком виртуальной реальности	1
- Пять главных тенденций облачной интеграции данных в 2016 году	2
- Чем российский облачный рынок отличается от мирового	3
- IDC: в последнем квартале 2015 года рынок систем хранения сократился на 2%	4
- В продуктах Cisco исправлены множественные уязвимости	4
- Исследование: производительность гибридных облаков оставляет желать лучшего	4
- 98,9% компаний используют минимум один облачный сервис, уязвимый к DROWN	5
- Исследование IBM: Лидеры рынка используют гибридное облако для превращения аналитической информации в источник прибыли	5
- ЦОД: нужна ли сертификация	6
- В Беларуси активно развивается рынок облачных технологий, которые помогают бизнесу экономить	8
- Алексей Кобец: «Отдельная компания Virtuozzo станет более отзывчивой»	9
- Облачные сервисы – не всегда нечто принципиально новое для бизнес-пользователей (Часть 1)	10
- Максим Березин, руководитель Виртуального дата-центра КРОК: «Уход в облака – верная стратегия»	12
- «Сервионика» расскажет о трендах облачного провайдинга на Cloud & Digital Transformation	13

КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ

Соглашения. Партнерство. Слияния и поглощения

- Samsung и Oracle создают платформу для внедрения корпоративных облачных мобильных сервисов	14
- Telefonica предлагает портфолио облачных сервисов Cisco для совместной работы	15
- IBM и VMware договорились о стратегическом партнерстве в сфере гибридных «облаков»	15
- Orange расширяет сеть data-центров в России	16
- Банк Точка начал продажи облачных сервисов Microsoft	17
- Компании «Новые облачные технологии» и «БАРС Груп» заключили соглашение о партнёрстве	18
- Disney и Coca-Cola стали клиентами облачных сервисов Google	18
- Huawei и RuVDS стали партнерами в сфере облачных технологий	18
- «Ростелеком» займётся продвижением облачных сервисов SAP	19

Финансовые итоги. Инвестиции. Развитие

- Производитель оборудования для дата-центров Nutanix повременит с IPO	19
- Доходы Oracle снижаются несмотря на рост облачного бизнеса	19
- Amazon собирает команду для разработки ПО, ориентированного на устройства виртуальной реальности	20
- У облачного сервиса Dropbox полмиллиарда пользователей	20
- Поисковые технологии Synata позволят улучшить сервис Cisco Spark	21
- "Датагруп" выходит на рынок облачных решений	21
- Облачная платформа Google обеспечит работу iCloud от Apple	21
- Lenovo расформировала облачное подразделение	22

ВНЕДРЕННЫЕ ПРОЕКТЫ В российских организациях и компаниях

- Опыт использования облака IaaS крупнейшим производителем композитных бассейнов в России	22
- «Кордиант» внедрил облачное решение для управления нормативно-справочной информацией	24
- Облако для тех, кто знает об облаках не понаслышке: использование IaaS компанией S7 Airlines	24
- АКРОС завершила переход на облачный сервис Cloud Office от LanCloud	27
- Обзор: Softline внедряет облачные решения в российских компаниях	28
- EMC ScaleIO интегрирована в облачную инфраструктуру Linxdatacenter	29
- «Решение о переходе с технологии SAP на отечественные разработки пока не принято»	30

Виртуальные платформы

- HP представляет облачную платформу PrintOS	30
- Новый релиз SDN-платформы OpenDaylight дополнен функциями корпоративного уровня	31
- Технологии виртуализации VPS серверов	32
- Ericsson и Volvo представили «облачные автомобили будущего»	33
- Cisco представила архитектуру цифровых сетей	33
- Red Hat выпустила новую версию платформы Enterprise Virtualization	35
- HPE упрощает виртуализацию для среднего бизнеса	36
- «Облакотека» обеспечит партнерам вход в облачный бизнес	36
- Google открыл доступ к платформе Cloud Machine Learning	37

Облачные сервисы

- Microsoft представила облачный сервис для защиты от хакерских атак	37
- Облачный сервис «Битрикс24» обзавелся виртуальным помощником	38
- Облачная служба Dell поможет выявлять «невидимые» сетевые атаки	38
- HPE анонсировала облачный сервис машинного обучения	39
- Vodafone запускает облачный сервис для малого бизнеса с мировым размахом	39
- WhatsApp научился отправлять PDF-файлы через облачные сервисы	39
- Ezviz рассказывает о защищенности своего облачного сервиса для видеонаблюдения	40
- Nokia разработала облачное Wi-Fi-решение операторского класса	40
- GoDaddy запустила свой первый облачный сервис – для SMB	41
- Amazon расширяет возможности облачного сервиса Alexa Voice Service	41

Облачные хранилища. Центры обработки данных

- Huawei представила комплексное сетевое решение для ЦОД	41
- В Тверской области началось строительство крупнейшего дата-центра	42
- Oracle построит в столице ОАЭ ультрасовременный дата-центр	42
- Новый ЦОД ОАО «РЖД» в Екатеринбурге планируется ввести в 2017 г	43
- МТС планирует построить второй дата-центр в Нижнем Новгороде ко II половине 2017 года	43
- ActiveCloud запустила в России «облако» на базе технологий Microsoft	43
- Microsoft создала плагин для облачного хранилища, облегчающий миграцию контейнеров Docker	44

Системы хранения данных

- Вышли новые версии решений «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта» 45
- Supermicro представляет архитектуру хранения данных Simply Double 45
- Panasonic анонсировала систему хранения данных freeze-ray на оптических дисках емкостью 300 ГБ 46

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

- Особенности планирования СХД для платформы OpenStack 47
- Создаем свой персональный виртуальный компьютер в облаке Azure 50
- Строительство гибридного облака: с чего начать 50
- Очевидные и неочевидные преимущества облачного видеонаблюдения для малого и среднего бизнеса 52

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ. АНАЛИТИКА. ОБЗОРЫ

Наступивший 2016 год может пройти под знаком виртуальной реальности

29 февраля 2016, США, izvestia.ru. Виртуальная реальность станет новой социальной платформой, которая изменит мир, сообщил неделю назад на Всемирном мобильном конгрессе в Барселоне основатель социальной сети Facebook Марк Цукерберг. Именно поэтому Facebook инвестирует в виртуальную реальность на такой ранней стадии: компания хочет стать оператором такого рода социального взаимодействия, рассказал он.

Разговоры о виртуальной реальности идут уже давно, но только в прошлом году на прилавках магазинов появились первые устройства для ее создания – от Google, Samsung и Fibrum. Но по-настоящему прорывным для отрасли должен стать нынешний год, считают эксперты. В 2016 г. гаджеты для воспроизведения VR запустят в массовую продажу еще как минимум три производителя – Oculus (принадлежит Facebook), Sony и HTC. По подсчетам аналитиков Juniper Research, уже в 2016 г. продажи устройств виртуальной реальности составят 3 млн шт., а к 2020 г. их будет продано в 10 раз больше – 30 млн. К этому времени, ожидают эксперты Juniper Research, выручка от продаж устройств для виртуальной реальности составит \$4 млрд. А вместе с доходами от продаж софта, разработанного специально под виртуальную реальность, рынок достигнет \$70 млрд, прогнозируют аналитики TrendForce.

Виртуальная реальность как мечта

В 1960 г. кинематографист Мортон Хейлиг разработал устройство Sensorama, способное показывать «кино будущего». Оно представляло собой аппарат, внешне напоминающий фотобудку. Сядя в него, человек видел фильм, эффект присутствия в котором достигался при помощи тряски, шума, ветра и запаха.

Термин «виртуальная реальность» появился позже, в 1980-х гг., благодаря разработчику и футурологу Джарону Ланье. Ныне сотрудник Microsoft, один из разработчиков системы Kinect (бесконтактного игрового контроллера, позволяющего управлять игрой голосом и жестами), тогда Ланье работал в лаборатории виртуальной реальности производителя игр Atari. Его занимала идея игр с полным погружением, и он вел разработки в этой области.

В 1990-х гг. различные игровые компании, такие как Sega и Nintendo, выпускали устройства и игры виртуальной реальности, но они также не получили широкого распространения из-за невысокого качества и количества софта, совместимого с ними.

Эпоха Oculus

Новая эпоха устройств виртуальной реальности началась в 2010–2011 гг., когда студент Калифорнийского университета Палмер Лаки, подрабатывавший ремонтом iPhone, создал первый прототип шлема виртуальной реальности Oculus Rift. На одной из отраслевых выставок видеоигр Лаки повстречал разработчика компьютерных игр Quake и Doom Джона Кармака из компании id Software и предложил ему один из своих прототипов для выпуска адаптированной под виртуальную реальность игры Doom 3.

На следующей выставке в 2012 г. демоверсия игры Doom 3 была представлена уже с помощью шлема Rift. Брендан Айрайб, директор по дистрибуции компании Gaiikai, под впечатлением от эффекта реальности, который создавал шлем, предложил инвестировать в проект по разработке устройства. Так было положено начало созданию компании Oculus VR.

Проект за короткий срок собрал на краудфандинговой платформе Kickstarter \$2,5 млн вместо запланированных \$250 000. К июню 2013 г. в Oculus VR было инвестировано \$16 млн, а вся компания оценивалась уже в \$30 млн. Еще через полгода стоимость выросла до \$300 млн, а в 2014 г. компанию Oculus VR за \$2,4 млрд приобрел Facebook Цукерберга. Пока что Oculus выпускает устройства для разработчиков софта. Массовый запуск нового Oculus Rift намечен на 28 марта 2016 г., цена на устройство по предзаказу составит \$599.

Витает в воздухе

Все это время разработкой занимались, конечно, не только Oculus. В 2013 г. стало известно, что над созданием шлема виртуальной реальности работает компания Sony. В марте 2014 г. компания представила систему под названием Project Morpheus VR, заявив, что работает над ней с 2010 г. Массовые продажи начнутся уже в этом году, точная дата старта пока не известна. Sony уже выпускала очки виртуальной реальности Sony HMZ-T3. Они подключались к смартфону по кабелю и служили в основном для просмотра фильмов.

Не только развлечения

Очки виртуальной реальности будут полезны, например, для обучения ремонту ядерного реактора, говорит гендиректор SAP Labs Дмитрий Армяков. Предоставить доступ к реактору невозможно, но с помощью очков можно смоделировать реальную картинку.

Очки виртуальной реальности будут полезны, например, для обучения ремонту ядерного реактора

В 2015 г. свой прототип шлема виртуальной реальности представила HTC – он будет называться HTC Vive, стоить \$799 и появится в продаже в апреле 2016 г., но предварительные заказы на него открываются сегодня, 29 февраля. Хотя он будет стоить на \$200 дороже Oculus Rift, набор будет включать в себя два контроллера и ушные вкладыши.

Интерес к технологии проявляет и корпорация Apple. В феврале 2016 г. стало известно, что она сформировала крупное подразделение из специалистов по виртуальной реальности. Они уже занимаются созданием прототипов пользовательских устройств в этом сегменте.

Перед запуском собственной модели Oculus VR успела сотрудничать с производителем электроники Samsung. Устройства Samsung – беспроводные очки Gear VR – с осени прошлого года уже появились на полках магазинов. Gear VR работают в паре с флагманскими моделями смартфонов Samsung: запуская специальные приложения на смартфоне, можно играть, смотреть концерты и различные шоу с эффектом присутствия, а также участвовать в виртуальных экскурсиях по разным городам. В России устройство стоит 7999 руб., в мире стоимость начинается от \$99.

Импортозамещение реальности

Российская компания Fibrum, созданная Ильей Флаксом и Филиппом Генсом (сын президента ГК «Ланит» Георгия Генса), создает устройства и софт для виртуальной реальности. Шлемы Fibrum работают с любыми смартфонами на базе Android, iOS или Windows Phone с диагональю экрана от 4 до 6 дюймов, рассказывает представитель компании Алексей Свирский. С августа 2015 г. они продаются в российских магазинах и через интернет по цене от 6999 руб.

Fibrum также разработала 26 собственных приложений виртуальной реальности, которые скачали уже более 5 млн пользователей по всему миру, рассказывает Свирский: это аттракционы, игры и приложение, которое позволяет просматривать любое видео (обычное или 3D), создавая эффект присутствия в кинотеатре. В 2016 г. компания планирует расширить базу контента и дополнить ее в том числе образовательными приложениями. Свирский отмечает, что приложения Fibrum совместимы не только со шлемом компании, но и с другими аксессуарами, поддерживающими виртуальную реальность.

Цена обеспечивает прорыв

Устройства виртуальной реальности, работающие со смартфоном, изменили рынок, считает руководитель направления «Аксессуары» компании «М.видео» Максим Гусев. По его мнению, именно они станут главной причиной роста продаж устройств виртуальной реальности в 2016 г.

С середины 2015 г. на прилавках магазинов помимо устройств от Samsung появились модели, поддерживающие любые смартфоны – Fibrum, Homido и прочие менее известные бренды, рассказывает Гусев. Именно тогда начался рост в этой категории, считает он. Гусев отмечает, что продажи этих устройств серьезно выросли уже в новогодние праздники с 2015 на 2016 г. Это дает основание полагать, что сам 2016 год, возможно, будет годом очков виртуальной реальности, прогнозирует Гусев.

По словам Гусева, в сети «М.видео» за неделю продаются сотни устройств, а месячная выручка от их продаж исчисляется миллионами рублей. По его мнению, продажам способствует в том числе низкая цена. До появления шлемов нового поколения продавались очки, ориентированные в основном на просмотр фильмов, как в кинотеатре (это Sony HMZ и Epson). Их стоимость превышала 30 000 руб.

По выручке от продаж пока лидирует Samsung, рассказывает Гусев. Однако очки, которые поддерживают смартфоны как на Android, так и на iOS, быстро набирают обороты и уже в ближайшее время могут обогнать Samsung благодаря большей совместимости со смартфонами, прогнозирует он. Цены на них сейчас уже начинаются от 4990 руб.

Пять главных тенденций облачной интеграции данных в 2016 году

01 марта 2016, Россия, Москва, zoom.cnews.ru. Облачные технологии активно развиваются несмотря на экономический кризис. Маркетологи видят за ними будущее и во многом они правы – благодаря публичным облакам частные пользователи и небольшие компании получили доступ к решениям, которые раньше были по карману только корпорациям с огромными ИТ-бюджетами.

Корпоративные системы тоже эволюционируют из монолитных хранилищ в распределенные приложения, но крупный бизнес мигрировать в облака пока не торопится. Отчасти по соображениям безопасности, но в основном из-за необходимости интеграции унаследованных приложений для работы в новой среде. Приспосабливать существующие информационные системы приходится в режиме реального времени и без права на ошибку – это отталкивает многих ИТ-директоров от перехода на облачные технологии. Тем не менее, процесс идет и сегодня мы попробуем проанализировать наметившиеся в этой области тенденции.

Интеграция как сервис (iPaaS)

Интеграция в масштабах предприятия становится огромной проблемой не только для бизнес-пользователей, но и для провайдеров SaaS и облачных сервисов. Один из способов её решения – использовать интеграционную платформу как сервис (iPaaS). Решения iPaaS не ограничиваются переносом в облако локальной системы интеграции.

Речь идет о создании облачной среды типа PaaS, позволяющей применять различные сценарии интеграции бизнес-приложений, в том числе локальных продуктов с SaaS. Подобных сервисов уже довольно много: Microsoft Azure, Dell Boomi, CloudHub компании MuleSoft, Tibco Cloud Bus, Red Hat OpenShift и т. д. Если верить отчету Gartner, в 2016 году не менее чем в 35% крупных и средних компаний будет эксплуатироваться хотя бы одно iPaaS решение.

Большие данные (BigData)

Объем сведений о клиентах в корпоративных системах постоянно растёт. Информация поступает из различных источников: структурированные базы данных, соцопросы, рекламные сети, социальные медиа и т. д. и т. п. Привести такой гигантский объем данных к общему знаменателю, упорядочить их и обработать чрезвычайно сложно – для этого требуются большие вычислительные мощности. Компании все чаще переносят связанные с BigData задачи в публичные или частные облака и этот процесс будет идти по нарастающей.

Контейнерные хостинг-платформы (CaaS)

Одной из главных тенденций прошлого года стало активное развитие платформ контейнерной виртуализации, таких как Docker. Они основаны на виртуализации уровня операционной системы и отделяют приложение от инфраструктуры, выполняя его в изолированном контейнере, который можно развернуть практически мгновенно.

Контейнерная виртуализация не требует запуска отдельных экземпляров ядра ОС и её использование в публичных и частных облаках даёт массу преимуществ помимо скорости развертывания приложений.

Подобные решения регулярно критикуют из-за потенциальных проблем с безопасностью, но плюсы перевешивают минусы и количество предлагающих услуги CaaS провайдеров постоянно растёт.

Облачные ERP-системы

Другая область, в которой активно внедряются облачные решения – системы управления бизнес-процессами. Индивидуальное внедрение очень затратно и многие компании от него отказываются. Согласно отчёту Gartner, в 2016 году количество использующих облачные и гибридные ERP-системы организаций увеличится, а к 2018 году не менее 30% сервис-ориентированных компаний перенесут основные ERP-приложения в облако.

Облачные брокеры

По мере увеличения количества используемых компанией облачных сервисов управление ими существенно усложняется. Задача их интеграции между собой и с внутренними ресурсами может стать логистическим кошмаром, что привело к появлению на рынке брокеров облачных услуг, играющих роль своеобразных системных интеграторов.

Провайдеры обычно предлагают заказчикам не учитывающие индивидуальных потребностей конкретного бизнеса решения, а брокеры обеспечивают интеграцию и управление. Их клиенты не будут привязаны к одному или нескольким облачным провайдерам, а кроме того, они легко смогут поменять брокера или начать работать непосредственно с провайдером при необходимости.

Чем российский облачный рынок отличается от мирового

01 марта 2016, Россия, Москва, dr.ru. Аналитики компании IDC ожидают в ближайшее время ежегодного увеличения российского облачного рынка на 40%. В этой связи стоит сказать о некоторых особенностях российского рынка – он немало отличается от мирового.

В первую очередь надо учитывать, что в нашей стране это направление только недавно начало активно развиваться. По данным Parallels, объем отечественного облачного рынка в 2016 году составит 34 млрд рублей (меньше полумиллиарда долларов), в то время как объем мирового рынка достигнет \$98 млрд. То есть мы занимаем небольшую площадь на общей карте. Но это означает лишь то, что нам есть куда расти.

Во-вторых, в России по сравнению с зарубежными рынками со стороны компаний наблюдается больший интерес к IaaS (Infrastructure-as-a-Service) как к наиболее простому из облачных сервисов. Это вполне объясняется недостаточной развитостью рынка. Прогноз Parallels говорит, что в 2016 году на отечественном рынке облаков доля IaaS составит 37%. Для сравнения: в мировом масштабе этот показатель не превышает 8% (по данным Forrester Research).

Третий аспект заключается в недостаточной информированности пользователей. С одной стороны, руководство компаний зачастую не знает о преимуществах облаков. А с другой, IT-департаменты тормозят процесс, так как это грозит им сокращением штата и пересмотром IT-бюджетов.

Сами игроки IT-рынка имеют слабое представление о том, как продвигать облачные технологии. Наша компания провела исследование среди своих партнеров – руководителей, коммерческих директоров и начальников отделов продаж компаний, специализирующихся на поставках и оказании услуг в сфере IT.

Сами игроки IT-рынка имеют слабое представление о том, как продвигать облачные технологии

Оказалось, что 53% опрошенных имеют лишь поверхностное представление о том, как облака работают на практике. Это сдерживающий фактор, но уже сейчас очевидно, что постепенно уровень грамотности игроков рынка повышается. Растет и их интерес к облачным технологиям: 73% респондентов нашего опроса видят возможность для расширения своего бизнеса в продажах облачных продуктов и сервисов.

Четвертая причина, которая влияет на отечественный рынок, – особенности законодательной базы РФ. Такие инициативы, как требование хранить персональные данные заказчиков на российских серверах или, например, желание некоторых операторов и чиновников запретить Skype, WhatsApp, облачную телефонию и подобные сервисы, отпугивают многих мировых разработчиков облачных решений. Они просто перестают ориентироваться на российский рынок.

С одной стороны, российским разработчикам сервисов такая ситуация дает определенные преимущества. И тенденции последних лет позволяют надеяться на распространение в России продуктов отечественных производителей. С другой – законодательные рамки ограничивают выбор конечных пользователей.

Сможет ли российский рынок генерировать исключительно своими силами качественные сервисы – пока еще вопрос, решать который придется не только сервис-провайдерам, но и пользователям, предъявляя к качеству разработок высокие требования.

IDC: в последнем квартале 2015 года рынок систем хранения сократился на 2%

01 марта 2016, США, [osp.ru](#). За год спрос сместился в сторону серверных, программно-конфигурируемых и облачных систем хранения данных, тогда как спрос на традиционные внешние массивы продолжает снижаться, отмечают аналитики.

По данным IDC, в четвертом квартале 2015 года объем мирового рынка корпоративных систем хранения данных упал до 10,4 млрд долл., что на 2,2% меньше, чем в четвертом квартале 2014 года. При этом суммарная емкость проданных за квартал систем хранения данных выросла на 10,7% и достигла 35,5 эксабайт.

Снижение продаж отмечено в сегменте производителей подсистем собственной разработки, поставляющих продукцию непосредственно гиперскалярным и облачным центрам обработки данных (ODM Direct); окончательная сборка специализированных систем из них производится интеграторами либо непосредственно операторами дата-центров. Здесь продажи упали на 14,4% по сравнению с прошлым годом и составили 1,2 млрд долл.

Продажи серверных систем хранения данных выросли на 6,1% до 2,2 млрд долл. Сегмент внешних систем хранения остается самым крупным – 7 млрд долл., но и в нем продажи упали на 2,3%.

За год спрос сместился в сторону серверных, программно-конфигурируемых и облачных систем хранения данных, тогда как спрос на традиционные внешние массивы продолжает снижаться, отмечают аналитики.

Компания EMC остается лидером рынка корпоративных систем хранения данных. На ее долю приходится 21,5% мирового объема продаж. На втором месте HPE с долей 15,1%, а третьи делят IBM и Dell с долями 8,6% и 8,9%, соответственно. ODM-производителям в сумме принадлежит 11,2% рынка.

В продуктах Cisco исправлены множественные уязвимости

03 марта 2016, США, [securitylab.ru](#). 2 марта компания Cisco выпустила ряд исправлений безопасности для нескольких продуктов. Патчи исправляют ряд уязвимостей с высоким и критическим рейтингом опасности.

Наиболее опасная уязвимость была обнаружена в Cisco NX-OS – операционной системе, использующейся в коммутаторах серии Nexus 3000 и Nexus 3500. Ошибка CVE-2016-1329 существует из-за использования слабого неизменяемого пароля по умолчанию. Удаленный пользователь может получить доступ к устройству с привилегиями суперпользователя.

Уязвимость затрагивает коммутаторы серии Cisco Nexus 3000 Series под управлением NX-OS 6.0(2)U6(1), 6.0(2)U6(2), 6.0(2)U6(3), 6.0(2)U6(4) и 6.0(2)U6(5), а также Cisco Nexus 3500 под управлением NX-OS 6.0(2)A6(1), 6.0(2)A6(2), 6.0(2)A6(3), 6.0(2)A6(4), 6.0(2)A6(5) и 6.0(2)A7(1).

Компания также выпустила обновление, исправляющее уязвимость CVE-2015-6260 в коммутаторах Nexus 5500 и 5600, а также Nexus 6000 под управлением NX-OS.

Ошибка позволяет осуществить DoS-атаку, отправив специально сформированный SNMP-пакет на целевое устройство. Уязвимость затрагивает NX-OS 7.1(1)N1(1) и была исправлена в обновлении 7.1(2)N1(1). В NX-OS также была исправлена еще одна уязвимость, позволяющая осуществить DoS-атаку. Ошибка в стеке TCP (CVE-2015-0718) позволяла вызвать отказ в обслуживании, отправив специально сформированный пакет TCP на целевое устройство. Уязвимость затрагивала коммутаторы серии Cisco Nexus 1000V, 3000, 4000, 5000, 6000 и 7000, а также Unified Computing System (UCS) под управлением NX-OS.

Компания Cisco также опубликовала бюллетень, описывающий уязвимость отказа в обслуживании (CVE-2016-1288) в фреймворке web-прокси Cisco Web Security Appliance. Удаленный пользователь может вызвать временный отказ в обслуживании, отправив на целевые устройства специально сформированные запросы HTTPS.

Исследование: производительность гибридных облаков оставляет желать лучшего

05 марта 2016, Россия, Москва, [internetua.com](#). Производительность бизнес-приложений, развернутых в гибридных cloud-окружениях, далека от той, на которую изначально рассчитывали корпоративные пользователи. Об этом свидетельствует проведенное компанией Riverbed Technology международное исследование Global Application Performance.

Опросы представителей различных предприятий по всему миру показали, что переход на гибридную модель облака и перенос части корпоративной IT-инфраструктуры в дата-центр облачного провайдера хоть и предоставил такие значимые преимущества как возможность динамического наращивания вычислительных ресурсов (с этим согласились 50% респондентов), экономическую эффективность (39%), улучшение адаптивности к современным реалиям рынка (36%) и повышение оперативности взаимодействия с клиентами (36%), но в то же время вызвал ряд нареканий, главным из которых является производительность гибридных облаков и функционирующих в них сервисах. С подобного рода проблемами столкнулись 90% опрошенных организаций.

По мнению 84% респондентов, корнем проблемы является сложность гибридных облачных IT-инфраструктур, затрудняющая не только решение задач по их оптимизации, но и устранение возникающих технических проблем, часто являющихся следствием одновременного использования облачных и внутрикорпоративных сервисов. Очень часто компании вообще не имеют четкого представления о том, почему бизнес-приложения работают плохо и как это можно исправить.

Для обеспечения оптимальной производительности корпоративных систем в современных гибридных средах организациям необходимо комплексное решение, дающее сквозную видимость работы IT-инфраструктуры и сервисов, средства для их оптимизации и контроля.

98,9% компаний используют минимум один облачный сервис, уязвимый к DROWN

10 марта 2016, США, securitylab.ru. За неделю после выхода патча количество уязвимых сервисов снизилось всего на 5,1%.

В начале марта нынешнего года SecurityLab писал об уязвимости в протоколе SSLv2, позволяющей осуществить новый тип атаки на HTTPS – DROWN (Decrypting RSA with Obsolete and Weakened eNcryption). Несмотря на резонанс, вызванный данным известием, сотни облачных сервисов по-прежнему находятся под угрозой атаки.

По оценкам компании Skyhigh Cloud Security Labs, 98,9% организаций используют по крайней мере один облачный сервис, уязвимый к DROWN.

Как указывается в отчете специалистов, за последнюю неделю количество уязвимых сервисов снизилось всего на 5,1% (с 653 до 620). Данный показатель установки патчей значительно ниже по сравнению с другими подобными уязвимостями. К примеру, в первую неделю после выпуска корректирующих обновлений, устраняющих Heartbleed, число подверженных данной проблеме облачных сервисов сократилось на 92,7%.

Согласно результатам исследования компании Netskope, 676 SaaS-приложений (Software-as-a-Service) подвержены проблеме DROWN. Наиболее уязвимыми являются облачные хранилища, а также решения для работы с клиентами и управления персоналом.

По словам технического директора Netskope Рави Балупари (Ravi Balupari), компания осуществляет мониторинг с 7 марта нынешнего года. Ежедневно специалисты фиксируют снижение числа уязвимых приложений приблизительно на 10%. Как отметил эксперт в беседе с журналистами портала ThreatPost, медленные темпы установки патчей могут быть связаны со сложностью эксплуатации DROWN по сравнению с Heartbleed.

Согласно оценкам аналитиков, со временем уровень SaaS-решений, уязвимых к DROWN, снизится до показателей приложений по-прежнему уязвимых к атакам FREAK (73), Logjam (42) и Poodle (7).

Исследование IBM: Лидеры рынка используют гибридное облако для превращения аналитической информации в источник прибыли

10 марта 2016, Россия, Москва, iemag.ru. Согласно результатам исследования корпорации IBM, две трети организаций, внедряющих гибридное облако, сообщают о том, что уже добились конкурентного преимущества благодаря применению таких технологий. Эти организации в три раза чаще других заявляют о готовности использовать гибридное облако для сбора данных, формирования информационных активов и их монетизации.

Использование гибридного облака дает организациям выбор: когда использовать облачную среду, а когда – традиционную IT-инфраструктуру. Такой подход обеспечивает наилучшие функциональные возможности и соответствие современным требованиям к гибкости, высокой надежности, отказоустойчивости и безопасности среды, а также гарантирует соблюдение нормативных требований регулирующих органов.

В рамках нового глобального исследования IBM Growing up Hybrid: Accelerating digital transformation («Расширяя гибридное облако: ускорение цифрового преобразования»), проведенного центром Center for Applied Insights, были опрошены представители 500 организаций, внедряющих гибридное облако из 13 стран и 23 отраслей. Исследование выявило лидирующую группу организаций (26% респондентов), которые получили конкурентное преимущество благодаря использованию гибридного облака. Они управляют своей средой на комплексной, всеобъемлющей основе, чтобы повысить уровень прозрачности и контроля.

Исследование также показало, что лидеры активно применяют гибридное облако для запуска проектов «нового поколения». Компании-лидеры почти в три раза чаще по сравнению с другими респондентами готовы использовать гибридное облако для извлечения прибыли из аналитической информации (например, накапливая информационные активы или монетизируя данные). Они также в пять раз более склонны использовать гибридное облако для когнитивных вычислений (в частности, предиктивной аналитики и машинного обучения). И, наконец, более трети лидеров уже применяют гибридное облако для реализации возможностей Интернета вещей.

Кроме того, как отмечается в отчете об исследовании, 9 из 10 лидеров заявили, что гибридное облако является критически важной составляющей их бизнес-стратегии и одним из решающих факторов успеха. Кроме того, 85% лидеров заявили, что гибридная концепция облачных вычислений ускоряет цифровую трансформацию их предприятия.

Как подчеркивается в исследовании, гибридные облака приобретают широкое распространение на рынке, поскольку они используют существующие IT-ресурсы при одновременной интеграции в публичные и частные облачные среды. Это дает организациям больший контроль над их данными, улучшенную производительность приложений и возможность расширенного взаимодействия.

Такие среды помогают централизовать управление IT-ресурсами, и в результате организации не только сокращают расходы, но и повышают эффективность работы.

IBM также предоставляет брокерские сервисы, которые помогают организациям снизить сложность и риски. Кроме того, эти услуги улучшают взаимодействие с поставщиками облачных сервисов, повышая оперативность, обоснованность и взвешенность выбора. Такой подход отражает преобразование IBM из системного интегратора в интегратора облачных сервисов, помогающего заказчикам управлять сервисами и базовой инфраструктурой на основе объединенной и унифицированной платформы.

КОМПЕТЕНТНО: Лаура Сандерс, IBM Global Technology Services, генеральный менеджер по направлению Systems Services

<<< Мы живем в мире, где компании должны использовать все свои ресурсы, чтобы добиться успеха и предоставлять сервисы и приложения независимо от того, действуют ли они в публичном или частном облаке, либо в рамках своей существующей инфраструктуры. Неудивительно, что клиенты видят важное преимущество гибридных сред в улучшении бизнес-результатов и ускорении преобразований. Гибридное облако - это хорошо сбалансированная среда, которую отличает оптимальный набор возможностей и высокий уровень гибкости. Нашей целью по-прежнему является помощь клиентам в надежном и безопасном использовании этих гибридных возможностей. >>>

ЦОД: нужна ли сертификация

15 марта 2016, Россия, Москва, iksmmedia.ru. Сертификация нужна, если она проверяет соответствие дата-центра стоящим перед ним бизнес-задачам, а не просто свидетельствует о совпадении с чьими-то представлениями о том, каким должен быть ЦОД.

Грег ШЕРПИ, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики:

Прежде чем разбираться в том, нужна сертификация дата-центра или нет, необходимо ответить на два других вопроса. Первый – что именно понимать под сертификацией, второй – что она дает.

Как утверждают толковые словари, сертифицировать означает официально заявить, что нечто является истинным, корректным или подлинным; отвечает определенным стандартам и требованиям.

Сертификация и стандарты

В настоящее время в нашем распоряжении два полностью ратифицированных стандарта – BICSI 002 и TIA-942. Страна происхождения обоих – США. Они поддерживаются Американским национальным институтом стандартов (ANSI), а также частично вошли в ратифицированный стандарт EN50600, разработанный Европейским комитетом электротехнической стандартизации (CENELEC). ANSI и CENELEC – некоммерческие организации стандартизации, полностью независимые от вендоров. Разработкой стандартов в их комитетах занимаются отдельные специалисты и компании, работающие «на благо отрасли». В России существует Российская ассоциация дата-центров, которая в настоящее время создает российский стандарт ЦОДа с учетом специфических требований рынка России и СНГ. Однако документ еще не выпущен.

Сертификация полезна, но не является самоцелью

Прежде чем говорить о сертификации ЦОДа, стоит задаться вопросом, на основании каких нормативных документов его нужно проектировать и строить. К сожалению, в России до сих пор нет соответствующего стандарта, если не считать СН 512-78. В наступившем году наконец должен быть принят национальный стандарт строительства дата-центров. Но пока его нет, за основу при разработке проектной документации в основном принимают зарубежные аналоги. Зачастую заказчик в техническом задании указывает сразу несколько стандартов: TIA-942A, BICSI 002-2011, стандарты DCProfessional Development, Uptime Institute или ASHRAE. Однако одновременные ссылки на разные стандарты только мешают проектировщикам, поскольку в стандартах встречаются противоречия и разночтения. Видимо, из-за этих разночтений и возникают несуществующие уровни надежности типа Tier II+ или Tier III-.

В любом случае сертификация ЦОДа должна начинаться с сертификации проектной документации, именно поэтому важно на самом начальном этапе определиться, будет ли ЦОД сертифицироваться, и далее четко следовать требованиям регламентирующих документов соответствующего стандарта. Подобный подход поможет избежать множества проблем и затрат в будущем. На самом деле, при грамотном подходе и контроле пройти сертификацию несложно и в процессе выполнения работ.

Наша компания выпускала проектную документацию, которая проходила сертификацию в Uptime Institute (сертификат Tier III Design), а также принимала участие в сдаче объекта на соответствие стандартам построенного дата-центра (сертификат Tier III Facility). Отмечу, что проверки проводятся не по формальным признакам. Приятно удивило то, что проверяющие смотрят не только на формальное соответствие проекта требованиям заявленного уровня надежности, но и на технические характеристики запроектированного оборудования, на стандарты, на основании которых завод указывает его производительность. Полевые испытания также проходят весьма интересно и позволяют выявить ошибки и недочеты, допущенные при монтаже.

Тем не менее утверждать, что сертификация ЦОДа – это 100%-ная гарантия безотказной работы, я бы не спешил. Безусловно, при сертификации владелец преследует несколько целей: подтверждение соответствия площадки тому или иному стандарту, маркетинг и имидж, позволяющие привлечь потенциальных клиентов.

Однако ЦОДы министерств и ведомств, которые в силу своей специфики просто не могут быть сертифицированы ни по одному из иностранных стандартов, работают, а уровень их отказоустойчивости не ниже, чем у любой сертифицированной площадки.

Кроме того, услуги оценки площадки для пользователей сервисов аренды площадей и размещения оборудования в ЦОДе предоставляет консалтинговая компания iKS-Consulting. Конечно, это не сертификация, но такая оценка позволяет клиентам получить независимое заключение на площадку с рекомендациями относительно того, как можно выполнить требования клиента.

Услуги независимого аудита и сертификации предлагают Международная консультативная служба строительной отрасли (BICSI) и Ассоциация промышленности средств связи (TIA). Вскоре они также будут доступны в России и СНГ.

Наряду с этими стандартами существуют рекомендации Uptime Institute, вызывающие на некоторых мировых рынках значительный интерес, а на созданную институтом систему рейтинга Tier компании при описании собственных площадок часто ссылаются, причем подчас некорректно. Uptime Institute – не организация стандартизации, а коммерческая организация. Ее оценочный подход значительно отличается от подхода других органов, вовлеченных в создание и распространение рекомендаций, которые основаны на лучшей отраслевой практике. Да и сам «процесс сертификации» у нее весьма специфичен, а заниматься им могут только сотрудники данной компании.

Другие виды сертификации

В других видах сертификации основное внимание уделяется энергоэффективности и безопасности. Оба этих аспекта играют важную роль в способности ЦОДа соответствовать требованиям бизнеса – согласно законодательным требованиям или корпоративным стандартам.

Сертификация по энергоэффективности разделяется на две категории: одна применима к коммерческим зданиям в целом, как, например, LEED в США или BREEAM в Великобритании, другая – конкретно к дата-центрам, как CEEDA в той же Великобритании.

Первые две касаются вопросов энергоэффективности на этапе проектирования здания. Эксплуатационные аспекты энергоэффективности в них не рассматриваются. В стандарте CEEDA пристальное внимание уделяется полному жизненному циклу – как всей инфраструктуры здания, так и используемого ИТ-оборудования. Данная программа начинает набирать популярность в Великобритании, а также в континентальной Европе и США. В этом году она станет доступной и в России.

Сингапур разработал собственный процесс сертификации для «зеленых» ЦОДов. Энергоэффективности посвящен стандарт SS 564. Вот уже почти пять лет его используют в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Сертификация по безопасности имеет несколько видов и охватывает разные области – от физической безопасности до ИТ- и сетевой безопасности. Она особенно важна в финансовом секторе. В большинстве случаев оценка проводится в соответствии с международными стандартами ISO, такими как ISO/IEC 27001:2013.

Цели сертификации

В общепринятом понимании сертификация – это проверка соответствия стандартам. Но каким именно? Ведь выбирать мы можем из нескольких.

В действительности сертификацию проводят, чтобы убедиться в соответствии проекта или построенного объекта задачам и потребностям бизнеса компании, подтвердить, что проект (объект) надежен и обеспечивает высокий уровень доступности.

Фокус в том, что эти уровни надежности и доступности должны соответствовать требованиям вашего бизнеса, а не тому, как эти требования понимает кто-либо другой.

К сожалению, сертификация нередко используется в коммерческих и маркетинговых целях и преподносится как нечто, позволяющее перещегоолять других, а не как свидетельство высокого качества проектирования/строительства и эксплуатации объекта.

Чтобы действительно провести сертификацию, недостаточно просто осмотреть площадку. Нужно изучить 4P – People (люди), Process (процессы), Product (продукты) и Place (место). Сама площадка – лишь одна из составляющих. Значение имеют также выбор развертываемых продуктов, «качество» персонала, реализуемые процедуры и правила.

Каждая компания имеет собственный взгляд на то, что именно для нее важно, и для многих полная отказоустойчивость всех бизнес-приложений с возможностью остановки части оборудования для текущего обслуживания себя не окупает. А для большого числа компаний строительство и эксплуатация собственного дата-центра вообще коммерчески неоправданны.

Такие компании, как Facebook и Google, не следуют стандартам, а создают дата-центры, специально спроектированные под свои специфические задачи, и не думают о том, превосходит ли тот или иной ЦОД дата-центр конкурентов. Ведь конкурентное преимущество дает точное соответствие возможностей их дата-центров требованиям бизнеса. И это отражается в конкретных показателях бизнеса, в цифрах, а не в красивой табличке.

Что сертифицировать?

Процесс проектирования корпоративных ЦОДов начинается с углубленного изучения и оценки потребностей бизнеса и продолжается в точном соответствии с этими потребностями. Это включает в себя и уровни доступности, необходимые для каждого приложения. Как уже было отмечено, есть несколько вариантов: собственная, арендуемая площадка, облако или управляемые сервисы. После выбора подходящего варианта нужно тщательно проанализировать их на предмет соответствия ожидаемому для данного приложения уровню доступности. В ходе этой комплексной экспертизы нужно обратить особое внимание на уже упоминавшиеся 4P.

Для арендуемых площадок, к которым сертификация применяется наиболее широко, клиентам важнее всего то, что влияет на способность соблюдать SLA. И здесь самое главное – эксплуатационная составляющая. Есть немало примеров, когда внимание фокусируют на построении площадки высокой доступности, но при этом полностью игнорируется обучение персонала, управление, контроль процедур эксплуатации.

Не такая уж редкость, когда для площадки, которая может похвастаться сертификатом Tier высокого уровня, нанимают «некачественный» персонал, уделяют мало внимания обучению или вовсе его не предусматривают, практикуют неудовлетворительные процедуры и правила.

К тому же, если не проводить оценку постоянно, то через пять лет проект может уже не соответствовать выданному на старте сертификату качества.

На чем должна быть основана сертификация?

Очевидно, что для сертификации необходимы рекомендации, основанные на лучшей отраслевой практике. Они могут служить некоей отправной точкой при создании качественной и надежной площадки. Однако в действительности ключевым фактором при разработке пригодного к практическому использованию эталона является оценка требований бизнеса. И это требует гораздо более глубокого понимания, чем просто анализ требований по электропитанию и охлаждению.

Отрасль нуждается в новых эталонных оценках, разработанных независимыми организациями, которые располагают экспертами по проектированию, строительству и эксплуатации ЦОДа, способными дать свое заключение по качеству предоставляемых ИТ-услуг. В этом заключении анализируемые услуги должны сопоставляться с требованиями бизнеса, проверяться соблюдение SLA. Кроме того, необходим мониторинг и отчеты по любым пробелам в квалификации персонала и технологическим изменениям, способным привести к отклонениям от первоначального дизайна.

Заключение должно также содержать результаты проверки энергоэффективности и эффективности операций, соответствия стандартам безопасности. Такой анализ будет представлять собой основанный на показателях эффективности регулярный процесс, осуществить который могла бы любая организация с соответствующим уровнем экспертизы и квалификации.

Я думаю, мы не так уж от этого далеки. Технологические изменения в сочетании с программно определяемыми дата-центрами потребуют более четких, нацеленных на результат процессов сертификации. В настоящее время выполнить подобный анализ и дать свое заключение способно ограниченное число экспертов, немногие обладают требуемой квалификацией. Но уже разрабатываются и появляются соответствующие программы обучения, и в текущем году такая возможность должна стать вполне осуществимой.

В Беларуси активно развивается рынок облачных технологий, которые помогают бизнесу экономить

16 марта 2016, Беларусь, naviny.by. На встрече с журналистами глава белорусского представительства компании Microsoft Антон Мякишев сообщил, что облачные технологии помогают экономить малому и среднему бизнесу в Беларуси.

По его словам, пишет БелаПАН, облачные технологии во многом способствуют развитию малого и среднего бизнеса и значительной экономии бюджетов в сложной макроэкономической ситуации. Умные облака открывают массу новых возможностей, которые позволяют значительно экономить расходы, оптимизировать прибыль и избегать вероятных рисков, которым в той или иной степени подвержен любой бизнес.

«Облако – это новая модель потребления информационных технологий, по которой они используются как сервис через интернет и оплачиваются по мере потребления. Иными словами, необходимые ИТ-решения и ресурсы для хранения и обработки данных можно приобрести в аренду как готовую услугу вместо того, чтобы тратить деньги на приобретение, сопровождение, интеграцию и обновление собственных ресурсов», – сказал Мякишев.

Как отмечают специалисты ИТ-рынка, рынок облачных технологий активно развивается в странах СНГ, в том числе в Беларуси. Рынок облачных сервисов Microsoft условно делит на три категории: публичные облачные сервисы, гибридные и частные облака.

«У нас есть восемь партнеров в Беларуси, которые специализируются на различного рода облачных сервисах, – отметил глава представительства Microsoft. – Сейчас мы ведем активную работу по созданию в Беларуси различного рода гибридных сценариев облачных сервисов с участием предприятий государственного сектора».

Он также рассказал о планах сотрудничества в сфере развития облачных технологий с Республиканским центром обработки данных (РЦОД), проектом создания которого занимается инфраструктурный оператор beCloud (СООО «Белорусские облачные технологии»).

«Мы очень тесно сотрудничаем с коллегами из компании beCloud в части развития республиканской облачной платформы и ведем определенную деятельность для того, чтобы сервисы республиканского облака среди широкого набора сервисов также предлагали услуги на базе наших технологий. Надеюсь, когда НЦОД будет запущен, мы увидим там и сервисы на базе платформы Microsoft», – отметил Мякишев.

Что касается госкомпаний, то в их отношении действуют законодательные ограничения относительно размещения информации за пределами страны. Поэтому при предоставлении облачных сервисов Microsoft в сотрудничестве с госкомпаниями чаще опирается на своих партнеров в этой сфере в Беларуси. Их мощности и оборудование физически располагаются на территории страны, но при этом используются облачные технологии Microsoft.

Алексей Кобец: «Отдельная компания Virtuozzo станет более отзывчивой»

18 марта 2016, Россия, Москва, sp.ru. Некогда российская компания Parallels является сегодня международным холдингом. Однако в декабре 2015 года из состава Parallels была выделена бизнес-единица – компания Virtuozzo. О целях и задачах новой организации, занимающейся хорошо известными технологиями виртуализации, рассказывает Алексей Кобец, старший вице-президент по разработке Virtuozzo.

- Для многих проект Virtuozzo связан с компанией Parallels. Расскажите, почему Virtuozzo начинает теперь работать отдельно?

Алексей Кобец: Строго говоря, базу технологий контейнерной виртуализации действительно заложила компания Parallels. Тогда, 15 лет назад, это была начинающая российская компания с инновационными идеями и революционным подходом.

Сегодня Parallels Holdings Limited с штаб-квартирой в Шаффхаузене (Швейцария) – головная компания группы, которая владеет 100% бизнес-подразделений Parallels, Plesk и Virtuozzo. Дело в том, что направление деятельности, связанное с проектом Virtuozzo, занимает важную часть в бизнесе ГК. Именно поэтому было решено выделить структуру, специализирующуюся на развитии решений для виртуализации, в отдельную компанию.

Еще 10 лет назад мы задавали тон в области виртуальных инфраструктур, но за прошедшие годы стало очевидно, что компании не хватает гибкости. И теперь наша задача – действовать как стартап: проявлять динамичность, адаптироваться к рынку. При этом компания сохраняет свои взаимоотношения в группе Parallels, участвует в развитии взаимосвязанных проектов с другими структурами. Благодаря более четкой фокусировке бизнеса мы рассчитываем добиться больших успехов уже в ближайшем будущем.

- Недавно из структуры Parallels была выделена компания Odin и ее продали Ingram. Как вы считаете, Virtuozzo ждет та же участь?

А.К.: Эти два случая часто сравнивают, даже путают, и в каком-то смысле, они оба стали результатом новой стратегии нашей ГК. Совет директоров решил пойти на продажу Odin и поэтому ее выделили из общей структуры. С Virtuozzo дела обстоят иначе: Virtuozzo – это один из основных активов ГК Parallels. В частности, более чем 200 патентов, заявки на которые были размещены с момента создания Parallels, перешли именно в ведение Virtuozzo. Таким образом, Virtuozzo становится флагманом Parallels по продвижению полного спектра решений для виртуализации.

- Так сегодня Virtuozzo – это все же российская компания или американская?

- Мы работаем в России, но при этом Virtuozzo, равно как и ГК Parallels – международные компании, штаб-квартира Virtuozzo находится в Сизтле. В Сизтле же находится отдел маркетинга, отдел продаж, а разработка, техническая поддержка – в Москве. Тем не менее, российское подразделение ведет и локальные проекты. Например, наш партнер «Росплатформа» представляет собой отдельную компанию в российской юрисдикции с российскими владельцами. В рамках этой компании с использованием наших технологий развиваются собственные, оптимизированные для российского рынка продукты, которые можно считать российскими не только с точки зрения гражданства создающих их программистов, но и с точки зрения юридических критериев, прописанных в новом законодательстве.

- Чем именно будет заниматься Virtuozzo? Какие преимущества на рынке дает отделение?

- Мы фокусируемся в данный момент на развитии нашей собственной платформы виртуализации. В России находится сильнейшая команда разработчиков компании – не случайно история Parallels начиналась именно здесь. Буквально 29 февраля мы выпустили новую бета-версию нашего продукта – Virtuozzo 7 beta 3. Запустили новый сайт.

Отделение от материнской компании позволяет нам полностью сфокусироваться на разработках средств виртуализации, самостоятельно развивать партнерские связи, участвовать в проектах с открытым кодом и более чутко реагировать на изменение потребностей и веяний рынка.

Virtuozzo предлагает целый стек ПО для виртуализации, и уже в этом году будут представлены новая Virtuozzo 7, а также новый продукт Virtuozzo Storage – распределенная система хранения данных, которую мы изначально разрабатывали как часть Virtuozzo.

Также наша компания выпустила свой дистрибутив ОС Linux, который является основой для Virtuozzo и Virtuozzo Storage. Этот и другие проекты будут реализованы под брендом Virtuozzo.

- Как скажется на скорости и качестве разработок автономность компании?

- Автономность компании нужна как раз для того, чтобы стать сфокусированнее и быстрее. Несмотря на собственный менеджмент, Virtuozzo остается частью ГК Parallels. Таким образом, скорость и адаптивность разработки Virtuozzo только увеличатся.

- Какие изменения произойдут в линейке средств контейнерной виртуализации в ближайшее время?

- Мы продолжаем работать над основными продуктами, в частности, готовим к июню финальную версию платформы Virtuozzo 7. Из новинок можно отметить грядущий официальный релиз Virtuozzo Storage (бывший Odin Storage), который раньше не был доступен в качестве отдельного коммерческого решения.

Кроме этого, Virtuozzo теперь будет выступать как более активный участник различных ассоциаций в сфере OpenSource. Например, в начале 2016 года наш идеолог разработок с открытым кодом Павел Емельянов был выбран членом совета директоров ассоциации OCl (Open Container Initiative).

Мы продолжаем активное развитие таких проектов как контейнерная виртуализация с открытым кодом OpenVZ и инновационный инструментарий для живой миграции приложений CRIU.

- После спин-оффа станете ли вы активнее сотрудничать с другими игроками рынка? Какие новые совместные решения вы выпустите, например, уже в 2016 году?

- Да, мы продолжаем активно сотрудничать с игроками рынка. В России мы традиционно работаем вместе с системными интеграторами и технологическими партнерами для формирования совместных решений из взаимодополняющих составляющих. И мы всегда позитивно смотрим на расширение спектра таких комплексных предложений.

Мы полностью перерабатываем партнерскую программу, чтобы взаимодействовать с нами было удобнее, а также будем фокусировать разработки в том направлении, которое будут подсказывать нам партнеры. Говоря другими словами, отдельная компания Virtuozzo станет более отзывчивой, и к нашим продуктам будут добавлены сервисы поддержки решений и обучения персонала, о которых нас просят партнеры и заказчики.

Облачные сервисы — не всегда нечто принципиально новое для бизнес-пользователей (Часть 1)

21 марта 2016, Россия, Иркутская обл., iksmedia.ru. В идеале рядовые пользователи могут не заметить переход их компании на облачные технологии. Но так бывает не с каждым облачным сервисом и далеко не во всех компаниях.

«ИКС»: Какие облачные решения обычно требуют изменений в организации бизнес-процессов заказчика?

Максим БЕРЕЗИН, руководитель виртуального дата-центра, КРОК: Облачные услуги потому и популярны, что в большинстве случаев не требуют серьезных организационных изменений. Компании за считанные дни и недели переносят ИТ-системы без какой-либо модификации их архитектуры, а для конечных пользователей в принципе ничего не меняется. Исключением могут стать очень мощные машины и машины, имеющие отличную от облака процессорную архитектуру (RISC, Itanium, Sparc и пр.).

ИТ-системы, работавшие на таких платформах, нужно будет конвертировать, переписывать или смириться и подключить к облаку физические серверы с данными системами. Но в любом случае преимущества использования облака перевешивают все возможные трудозатраты и организационные изменения.

Григорий АТРЕПЬЕВ, директор проектов, DataLine: При внедрении IaaS-сервисов никаких заметных изменений в работе бизнес-подразделений не требуется. Эта облачная модель скорее подразумевает перестройку ИТ-процессов, частично затрагивая сферу информационной безопасности. Самым кардинальным шагом может стать отказ от полноценного ИТ-департамента с сохранением руководителя и нескольких менеджеров, которые будут курировать работу подрядчика. Сервисы, связанные с поддержкой бизнес-приложений (SaaS), требуют более тщательной проработки взаимодействия облачного провайдера и заказчика, поэтому к ним заказчик обращается уже на следующих этапах.

Андрей ЛИСТОПАД, руководитель департамента развития облачных проектов, Caravan: Независимо от масштаба организации любой облачный проект подразумевает перестройку ее бизнес-процессов: применительно к SaaS -- в меньшей степени, к IaaS -- в большей. Это закономерно: SaaS-сервис оптимизирует отдельный аспект деятельности компании, управление IaaS-решением затрагивает большее число внутренних процессов организации, и срок подготовки к его внедрению длиннее. Как правило, выгоды от использования IaaS очевидны ИТ-подразделению, но мало понятны бизнес-пользователям. В этом смысле IaaS можно сравнить с фундаментом, который не виден, но на котором держится весь дом.

Алексей УЧАМПРИН, заместитель директора сервисного центра по качеству услуг, «Инфосистемы Джет»: Хорошо отлаженные бизнес-процессы не зависят сколько-нибудь серьезно от способа доставки ИТ-услуги до конечного пользователя. Поэтому перемещение того или иного ИТ-решения в облако (без замены самого решения) почти не потребует пересмотра бизнес-процессов предприятия.

«Почти» - потому что есть требования и политики информационной безопасности компании (корпоративные правила авторизации и аудита, правила хранения и архивирования информации и т.п.), которым облачное решение может не соответствовать. В этом случае придется либо перестраивать политики и нормы ИБ предприятия, либо отказаться от идеи размещения ИТ-решения в облаке.

Иван ПРОХОРОВ, старший менеджер продукта, Acronis: В первую очередь необходимо определиться с отраслями и сегментами бизнеса, так как подход к данному вопросу у всех разный. К тому же, следует понимать, что четко определить решение, которое требует «перестройки» очень сложно. Порой, даже отучить (именно отучить, а не запретить) сотрудника использовать в работе полюбившийся ему почтовый сервис – достаточно сложно. Даже если идеально настроить профессиональный почтовый клиент, полностью отучить сотрудника от привычки - большая работа.

Тяжело внедрять новые решения в процесс документооборота – это болезненно для сотрудников, привыкших работать по отработанным схемам. Также это требует временных и денежных затрат на обучение и переподготовку персонала. Самый простой и быстрый процесс перехода идет в случаях, когда пользователь сам готов к этому, когда он будет работать на сопоставимом продукте – к примеру, когда пользователь меняет Microsoft Office на Microsoft Office в его Online варианте.

Если интерфейс и бэкграунд внедряемого решения знакомы пользователю и не вызывают у него отторжения, то процесс перестройки значительно сокращается. Но даже в самом лучшем случае, при максимальной вовлеченности в процесс ИТ-подразделения, это занимает от нескольких недель до месяца. И чем сложнее и глубже внедрение новых бизнес-процессов, тем дольше времени это займет.

Евгений ВЕЛЕСЕВИЧ, руководитель направления Россия и СНГ, Anaplan: Все зависит от гибкости самого решения и простоты внедрения. Если решение недостаточно гибкое, заказчику приходится менять свои бизнес-процессы, поскольку адаптация решений оказывается сложнее, чем адаптация внутренних процессов компании. С другой стороны, есть платформы с определёнными «лучшими практиками» и экспертизой, и здесь все зависит от того, может ли тот или иной заказчик внедрить у себя эти лучшие практики.

Иными словами, адаптировать бизнес-процессы под непосредственно решения и под их ограничения - это плохо, а адаптировать бизнес-процессы под лучшие практики, которые предлагает платформа - это хорошо. Не думаю, что изменения бизнес-процессов при этом будут радикальными, поскольку радикальные изменения, как правило, происходят тогда, когда этого требует бизнес, а не тогда, когда внедряется очередное решение.

Константин ПРОКОФЬЕВ, руководитель отдела подготовки продаж, Bell Integrator: Приложения, охватывающие значительную часть бизнес-процессов, могут потребовать от заказчика серьезных организационных изменений, независимо от способа доступа к ним. Как правило, это современные ERP, CRM, а также ряд других систем, затрагивающих отдельные бизнес-процессы и их взаимосвязи.

Как правило, такие изменения направлены на обеспечение необходимого качества сервисов и снижение рисков информационной безопасности. В ряде случаев для этого требуется внедрение дополнительных средств, процессов и организационных мер, поэтому готовность организации к внедрению облачных сервисов во многом определяется возможностью беспрепятственного их использования.

Дмитрий ХОРОШИХ, эксперт Cisco в области ЦОД и облачных технологий: Переход к любым облачным сервисам, как правило, требует от компании изменения собственных бизнес-процессов. Тут скорее нужно обращать внимание на характер приложений, которые заказчик планирует переносить в облако. Согласно исследованием компании Gartner (Bimodal IT: How to Be Digitally Agile Without Making a Mess), в современной технологичной компании выделяются два класса приложений.

Это традиционные ИТ-приложения, обеспечивающие поддержку бизнес-процессов в течение 5-10 последних лет и «новые ИТ», программные продукты, которые разрабатываются внутри самой компании и помогают ей содавать прорывные технологии для получения конкурентных преимуществ. Каждая из этих моделей приложений по-разному влияет на бизнес-процессы компании. Приложения первого типа легко переносятся в облако, затрагивая только процессы оформления и ведения закупок (вместо материальных активов мы покупаем услугу). Приложения второго типа технологически изначально предназначены для работы в облаке, но, как правило, именно они сильнее всего влияют на бизнес-процессы компания и зачастую требуют их полного переустройства.

Сергей ХАЛЯПИН, главный инженер Citrix Russia & CIS: На самом деле, многое зависит от организации самих бизнес-процессов в компании. Если процессы выстроены и соблюдаются всеми участниками, то перенос части процессов в облако или полный переход на сервисную модель проходит гладко. Однако чаще всего в компании такой переход сопровождается серьезными изменениями как в ИТ инфраструктуре, так и в бизнес-процессах.

Обычно клиентам проще принять и перейти на облачную модель для сервисов, которые уже хорошо проработаны и фактически «отделены» от клиентского устройства (его моделей, типов, операционных систем). В качестве наиболее ярких примеров можно привести почтовые сервисы: даже при использовании корпоративных ресурсов, конечный пользователь скорее всего не знает, да ему это и не нужно где физически находятся сервера, предоставляющие эти услуги, сколько их.

Также пользователь может прийти с любым устройством и ИТ служба сможет обеспечить ему подключение к почтовой системе, и технически тут практически не будет ограничений на тип операционной системы или форм-фактор устройства. Если теперь сделать ещё один шаг – перенести сами почтовые сервисы на облачную платформу, то перенос не потребует с точки зрения пользователей каких-либо изменений в их повседневной работе.

Иногда к облачным сервисам прибегают в том случае, когда процессы ещё не проработаны; количество пользователей, которые будут работать с системой чётко не определено. В этом случае облачные сервисы используют как полигон, позволяющий быстро и относительно недорого оценить применимость технологий/идей/подходов в рамках компании; выстроить процессы и фактически провести переход от пилотного внедрения к промышленному использованию.

Сергей ЩЕРБИНА, заместитель генерального директора, Esri CIS: Правильно организованные облачные сервисы сами по себе могут и не требовать изменения бизнес-процессов, разве что в ИТ-службе предприятия. При желании, можно добиться того, что пользователи вообще могут не почувствуют разницу. Другое дело, что переход на облачные сервисы может стать хорошим стимулом к трансформации неоптимально работающих процессов, станут являться поводом для внедрения более совершенных процедур. Тем более, что облачные технологии дают целый ряд новых возможностей для хранения и обработки данных, производительных вычислений и пр.

Антон АНТОНОВ, директор по продажам, Linxdatacenter: Сами по себе облачные решения не требуют какой-либо серьезной работы по интеграции, в этом и состоит их преимущество. Изменения в бизнес-процессах происходят лишь в том случае, если инициатива поступает непосредственно от заказчика. Серьезность такой модернизации полностью зависит от поставленных задач и от того, насколько клиенту необходима корректировка настроенной в компании логики бизнес-процессов.

Чаще всего клиенты готовы к переносу в облако веб-сайтов, почты, CRM-систем и других подобных сервисов, которые используются сотрудниками ежедневно, но не требуют высокой производительности. Напротив, перенос баз данных или SAP-приложений сложно выполним без специального подхода и большого объема вычислительных мощностей, которые не каждое облако может предоставить, поэтому такие решения часто остаются на физическом носителе, либо переносятся в частное облако.

Продолжение читайте в № 5 бюллетеня "Виртуализация. Облачные структуры. Системы хранения данных"

Максим Березин, руководитель Виртуального дата-центра КРОК: «Уход в облака – верная стратегия»

24 марта 2016, Россия, Москва, novoteka.ru. Что делать, если ИТ-бюджет не позволяет закупить все необходимое оборудование, что самое главное в облаке и почему не надо бояться потерять контроль над своими системами в коммерческом ЦОДе, рассказывает руководитель Виртуального Дата-центра КРОК Максим Березин.

CNews: Какой стратегии вы предлагаете придерживаться вашим клиентам в кризис, чтобы облачные решения помогли увеличить эффективность их бизнеса?

Максим Березин: В кризис все стремятся очень взвешенно подходить к расходам, потому что оборудование выросло в цене более чем вдвое по сравнению с предыдущими закупками, когда доллар стоил 30 рублей. Какие могут быть варианты действий? Первый и наиболее очевидный – покупать меньше. Но этот подход только откладывает решение проблемы.

Вспомним, как в недавнем прошлом компании приобретали оборудование: делали прогноз потребностей бизнеса в ИТ на 3 года и осуществляли закупку с таким расчетом, чтобы устройства вышли на пик производительности как раз к концу трехлетнего срока.

Сейчас покупать с запасом слишком дорого, оборудование приобретается такое, чтобы его характеристики отвечали современным потребностям. Из-за этого в перспективе одного-двух лет придется делать апгрейд, который приведет к более высоким расходам. Во-первых, у ряда вендоров апгрейдные опции оборудования стоят значительно дороже, чем обычные. Во-вторых, при небольшой закупке вы не получите серьезную скидку у продавца. И, в-третьих, никто не знает, что будет с рублем через год, и не продолжится ли девальвация.

Мы предлагаем другой подход – приобретать не «железо», а облачные услуги. Облако позволяет тратить совсем немного на начальном этапе. Кроме того, если изучить предложения операторов, то можно увидеть инертность рынка – цены после начала кризиса почти не выросли.

У некоторых поставщиков они увеличились на 10–15%, но, например, к нам это не относится, так как доля долларовых компонент платформы у нас ниже, чем у конкурентов – наше облако построено с использованием open source компонент, поэтому у нас нет части дополнительных лицензионных выплат, которые, как правило, осуществляются в валюте. В результате колебания курса отражаются на нас не так сильно.

Чем привлекательно облако – можно арендовать виртуальный сервер и наращивать его характеристики в зависимости от потребностей бизнеса. Здесь нет финансовой проблемы, связанной с закупками оборудования «на вырост». В облаке оплата услуг почасовая, и можно гибко управлять объемом арендуемых вычислительных мощностей. Поэтому для многих компаний облака стали привлекательным решением ИТ-задач.

Информационные технологии – это кровеносная система компании, но в абсолютном большинстве случаев ИТ не имеют никакого отношения к основному бизнесу компании. Это расходная часть бюджета. И переход в облако позволяет компании убрать или сократить штат сотрудников ИТ-службы, занимающихся обслуживанием «железа», переложить значительную часть ИТ-задач на поставщика облачных услуг и сосредоточиться на своем бизнесе.

CNews: Как идет развитие Виртуального дата-центра КРОК, который Вы возглавляете?

Максим Березин: Я смотрел статистику развития – она очень позитивная. В 2014 году оборот облачного бизнеса в рублях увеличился на 49%, а в 2015-м – на 59%. Это одно из самых быстро растущих направлений бизнеса в нашей компании.

CNews: Расскажите, пожалуйста, какие заказчики пользуются Виртуальным дата-центром, и какие сервисы они приобретают?

Максим Березин: Мы оказываем услуги корпоративным заказчикам. На сегодняшний день у нас более ста клиентов. Из них 30% дохода нам приносят ИТ-компании, которые, например, используют наши мощности для предоставления сервисов собственным клиентам. Они арендуют у нас инфраструктуру по модели IaaS и используют ее для оказания услуг SaaS. Еще 30% занимают розничные сети, около 15% – организации финансового сектора, остальное приходится на компании сферы услуг, логистику, медицину, образование и другие отрасли.

Помимо IaaS, мы предлагаем клиентам гибридные облака, построение катастрофоустойчивых решений, услуги SaaS и «безопасность как сервис». Наш портфель услуг включает полный спектр решений для безопасности – от антивируса и межсетевых экранов до систем обнаружения и предотвращения вторжений.

Помимо IaaS, мы предлагаем клиентам гибридные облака, построение катастрофоустойчивых решений

CNews: Какие ИТ-задачи заказчики решают с помощью облаков?

Максим Березин: В нашем облаке примерно 75% задач связаны с выполнением основных, бизнес-критичных сервисов клиентов. Определяется это высокой надежностью и доступностью облачных услуг, оказываемых с использованием двух ЦОДов КРОК, то есть основного и резервного облаков для заказчиков.

Дело в том, что при использовании одного облака SLA может гарантировать доступность 99,9% – это 8 часов 45 минут простоя в год. Но ни один банк не устроит такие условия, по которым его АБС или процессинг могут быть недоступны столько времени. Использование второго ЦОДа позволяет значительно увеличить доступность сервисов. И все компании, решившие вынести свои бизнес-критичные процессы в облако, используют два наших ЦОДа.

Еще одна актуальная задача, которую решает наш виртуальный ЦОД – перенос в Россию персональных данных российских пользователей. Напомню, что принятые изменения в закон 152-ФЗ обязывают операторов персональных данных хранить и обрабатывать данные граждан России на территории нашей страны.

Насколько этот закон подтолкнул движение заказчиков в сторону нашего ЦОДа? Я уже говорил, что за 2015 год наш оборот увеличился на 59%, причем значительный прирост случился именно в IV квартале, когда изменения в закон вступили в силу. Буквально был бум обращений. Как минимум косвенно, но мы можем судить о значительном влиянии ФЗ-152 как на наш бизнес, так и на облачный сегмент в целом.

CNews: Насколько широк спектр ИТ-систем, приложений, размещаемых клиентами в вашем облаке?

Максим Березин: Нашему облаку доверяют ключевые и высоконагруженные ERP-системы компаний, крупные интернет-магазины, системы прогнозирования спроса, банковский процессинг, складские, логистические системы. Из клиентов могу назвать российского разработчика систем безопасности Positive Technologies, американскую ИТ-компанию Teradata, мирового лидера по производству снеков «Мондэлис Русь».

Интересный пример использования облака показала проектно-строительная компания «Урбан консалтинг», использовавшая САПР в облаке КРОК. У нее много проектных офисов в регионах, и срок жизни этих офисов относительно небольшой. Внедряя в каждом все необходимые системы было бы неоправданно дорого, и облако в этом случае стало отличным инструментом для предоставления всех необходимых сервисов САПР для проектных команд.

CNews: Удалось ли на сегодняшний день полностью преодолеть опасения заказчиков за безопасность своих данных в облаке и за контроль над процессами хранения и обработки бизнес-критичных данных в чужом ЦОДе?

Максим Березин: Чем хорошо облако – полным самообслуживанием. Управление виртуальными машинами, дисковым пространством, резервными копиями производится через портал самообслуживания сотрудниками ИТ-службы заказчика. С этой стороны клиент полностью контролирует свои данные и процессы. Если по какой-то причине происходит сбой, то вступают в действие SLA и наши обязательства по нему.

Мы каждого клиента консультируем, объясняем, как лучше все построить. Но и заказчик должен верно оценивать соотношение своих требований к возможностям платформы, на которой они размещены. Как я уже говорил, не всех устраивает уровень доступности 99,9%, и в этом случае логично использовать два ЦОДа – основной и резервный. С одной из крупных розничных компаний мы провели испытания – в разгар рабочего дня отключили все их системы на сотнях машин в основном ЦОДе, после чего буквально за 15 минут они были «подняты» в резервном, и работа продолжилась. Мы знали, на что идем, потому что выполняли хорошо отлаженный процесс, и взаимодействие с заказчиком тоже было на высоте. Соответственно, и сам клиент уверен в полном контроле всех систем.

Одна из проблем облаков – «шумные соседи». То есть, если ваши системы размещены на одном дисковом массиве с чужими, они могут «толкаться локтями» с вами и конкурировать за ресурсы производительности дисковой подсистемы. Для банковских сое- и других высоконагруженных систем это может сыграть фатальную роль. Поэтому важно не только обеспечить достаточную производительность дисковой подсистемы, но и предоставить каждому заказчику гарантированный доступ к необходимым ресурсам.

Мы решили эту проблему и сейчас предоставляем клиентам «двойной SLA». Первый определяет уровень доступности серверов, а второй гарантирует достаточную производительность дисковой подсистемы. То есть «соседей» вы не почувствуете, и мы за это несем финансовую ответственность по договору. По-моему, КРОК – единственная компания, которая предоставляет такие условия.

Форс-мажоры возможны, но мы стремимся минимизировать любые проблемы, даже самые сложные, и сократить возможные риски. Для этого за каждым клиентом закрепляем двух менеджеров: один отвечает за взаимодействие с компанией КРОК, а второй – за технические вопросы. Технический менеджер в первую очередь изучает список информационных систем клиента для размещения в нашем ЦОДе, предлагает некоторые из них резервировать и обязательно согласовывает с ИТ-службой заказчика схему сетевой архитектуры. Правильно построенная сеть избавляет нас от многих возможных проблем, которые потребовали бы приложения больших усилий для их ликвидации.

«Сервоники» расскажет о трендах облачного провайдинга на Cloud & Digital Transformation

25 марта 2016, Россия, Москва, club.cnews.ru. Руководитель направления IaaS и облачных сервисов «Сервоники» Алексей Черевков расскажет об опыте компании по разработке и выводу на рынок облачных платформ на конференции Cloud & Digital Transformation, которая пройдет 24 марта 2016 года в Москве в центре Digital October – в дискуссии «Облачный провайдинг: модели, каналы дистрибуции ИТ-сервисов, сегментация на рынке».

Ключевыми темами дискуссии станет изменение модели бизнеса сервис-провайдеров, связанное с новой рыночной реальностью: нужно ли сервисным компаниям стремиться к универсальности, какие модели доставки ИТ-сервисов наиболее перспективны, как увеличивать экспертизу, за счет чего российские игроки могут конкурировать с глобальными, какова роль облачных решений в импортозамещении. Конференция Cloud & Digital Transformation проводится под эгидой iKS Consulting, в этом году акцент в программе сделан именно на трансформирующую роль облачных технологий, новые модели оказания услуг и перспективы облачного рынка в России, который только в 2014 году достиг почти 13 млрд рублей, увеличившись на 35%, а к 2018 году, по данным iKS Consulting, может составить 32 млрд рублей при среднегодовом темпе роста 27%.

За последние несколько лет у «Сервионики» сложилась уникальная экспертиза в создании собственных облачных решений и выводе их на рынок. Доля облачных сервисов в структуре выручки ЦОД «ТрастИнфо» (Tier Ш), управляемого «Сервионикой», постоянно растёт. Компания предлагает заказчикам IaaS-конструктор MakeCloud, платформу Servionica Enterprise Pack для разработки кастомизированных облачных решений, платформы для построения виртуальной ИТ-инфраструктуры – eCloud и защищённую РУСТЭК и другие продукты. Большая часть этих решений разработана на основе открытой облачной платформы OpenStack, активным членом сообщества разработчиков которой является компания.

КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ

Соглашения. Партнерство. Слияния и поглощения

Samsung и Oracle создают платформу для внедрения корпоративных облачных мобильных сервисов

01 марта 2016, Корея Южная, iksmmedia.ru. Два технологических лидера предлагают клиентам инструменты для ускорения разработки и поставки мобильных решений.

Корпорации Samsung и Oracle упрощают предприятиям задачи по внедрению современных подходов к организации труда и переносу бизнес-процессов в облако. Два технологических лидера работают вместе, чтобы предложить разработчикам и поставщикам услуг дополнительные инструменты для создания и развертывания мобильных приложений и корпоративных облачных решений. Совместные усилия позволяют компаниям выйти на новый уровень функциональности мобильных решений и повысить их производительность.

Samsung и Oracle работают в тесном контакте с избранными системными интеграторами, чтобы помочь предприятиям во всех отраслях сохранить их инвестиции в существующие системы и, при этом получить доступ к преимуществам мобильных и облачных технологий, модернизировав свои инфраструктуры, расширив возможности пользователей и повысив экономическую эффективность. Компании также сотрудничают в создании расширенного набора плагинов Apache Cordova и образцов кода, чтобы помочь клиентам в модернизации их корпоративных приложений путем внедрения функций мобильного доступа для пользователей. Эта задача объединяет вместе сильные стороны каждой из компаний – лучшее в отрасли корпоративное ПО и облачные мобильные решения от Oracle с передовыми возможностями мобильных устройств Samsung.

Поставка мобильных решений

Компания Auraplayer, золотой партнер Oracle и партнер Samsung Enterprise Alliance, разработала целый ряд решений для мобильного доступа к приложениям Oracle Forms с использованием устройств Samsung, инфраструктурных продуктов Oracle и сервиса Oracle Mobile Cloud Service. Сотрудничество компании с Samsung и Oracle позволило ускорить разработку критических для бизнеса решений для таких клиентов, как Jubilee Life Insurance.

«Работа при поддержке Samsung и Oracle позволила ускорить демонстрацию и развертывание комплексных мобильных решений для наших клиентов, – сообщила Миа Урман (Mia Urman), главный исполнительный директор Auraplayer. – Уникальные возможности, встроенные в мобильные устройства Samsung, помогли нам создать нечто выдающееся с точки зрения пользовательского опыта, а использование Oracle Mobile Cloud Service с нашими инструментами разработчика Oracle Forms REST API позволило закончить работу за считанные недели.»

Samsung и Oracle работают с целым рядом системных интеграторов, чтобы ускорить создание инновационных решений для корпоративной мобильности и интернета вещей. Некоторые из них показаны на Mobile World Congress в Барселоне:

- Решение для прогнозирования технического обслуживания от HCL Technologies, разработанное специально для умных часов Samsung Gear S2 с использованием сервисов Oracle Internet of Things (IoT) Cloud Service и Oracle Service Cloud. Анализируя данные, оно помогает компаниям эффективно снижать затраты на обслуживание активов.
- Решение для управления контрактами от Sofbang, разработанное для комплексного управления и утверждения контрактов с помощью системы оповещений через носимые устройства Samsung Gear S. Все обрабатываемые данные надежно защищены платформой безопасности Samsung KNOX.
- Решение для интеллектуального обслуживания от L&T Infotech, демонстрирующее мощь облачного сервиса Oracle IoT Cloud Service, реализованного на планшетах, смартфонах и носимых устройствах Samsung, и способное увеличить сроки жизни активов и снизить время простоя за счет заблаговременного обслуживания.

КОМПЕТЕНТНО: Янг Ким, Samsung Electronics, вице-президент Enterprise Business Team

<<< В современном мире для успешного развития и роста любого бизнеса чрезвычайно важна реализация функций мобильного доступа. Samsung и Oracle не только помогают клиентам внедрять мобильные функции, но и дают возможность разработчикам и поставщикам решений создавать мобильные приложения и сервисы нового поколения, открывающие перед компаниями новые горизонты возможностей. >>>

КОМПЕТЕНТНО: Шри Раманатхан, Oracle, старший вице-президент

<<< Благодаря комбинации облачных мобильных сервисов Oracle Mobile Cloud Service и передовых возможностей мобильных устройств Samsung мы продолжаем совершенствовать и упрощать корпоративные мобильные решения, позволяя компаниям выходить на новый уровень производительности. >>>

Telefonica предлагает портфолио облачных сервисов Cisco для совместной работы

04 марта 2016, США, content-review.com. Один из ведущих поставщиков широкого спектра интегрированных коммуникационных решений для корпоративного рынка – компания Telefonica Business Solutions стала одним из первых сервис-провайдеров, предлагающих портфолио облачных сервисов Cisco для совместной работы в качестве полностью интегрированной услуги.

В новом предложении Telefonica объединены такие лучшие в своем классе и лидирующие на рынке бизнес-приложения для совместной работы, как Cisco Unified Communications, виртуальный контакт-центр, Cisco TelePresence, Cisco WebEx и Collaboration Meeting Rooms, которые предоставляются конечным пользователям в качестве услуги по мобильным и фиксированным сетям. Пользуясь гибкой моделью потребления, заказчики Telefonica теперь могут задействовать все функции и возможности решений Cisco для совместной работы, как если бы они были установлены в их собственной сети, но без значительных капиталовложений и затрат на модернизацию платформы.

«Как глобальная компания, эксплуатирующая зрелые сети в Европе, Азии и на обоих американских континентах, мы всегда стремимся предоставлять нашим заказчикам больше выбора, гибкости и инноваций, – говорит директор Telefonica Business Solutions по коммуникационным сервисам Уго де-лос-Сантос (Hugo de los Santos). – Новая цельная платформа предлагает заказчикам и их конечным пользователям гибкие, экономичные, маневренные, эффективные и исключительно безопасные облачные бизнес-сервисы для совместной работы на базе глобальных доверенных сервисов и решений Cisco и Telefonica, создавая новую парадигму работы и обеспечивая исключительное качество восприятия независимо от используемых устройств».

Telefonica предлагает под своим брендом сервисы совместной работы на базе решения Cisco Hosted Collaboration (Cisco Unified Communications, решения по совместной работе для заказчиков и телеприсутствие как услуга), соединяя их с сервисами конференцсвязи из портфолио Cisco Collaboration Cloud (WebEx, Collaboration Meeting Rooms и WebEx Cloud Connected Audio). Решение Cisco Hosted Collaboration Solution (HCS), развернутое в ЦОДах Telefonica в разных странах, подключается к ЦОДам Cisco, где размещены конференц-сервисы (по два в США и Европе).

Используя простую подписную модель, заказчики могут улучшить как продуктивность, так и гибкость, используя по запросу те или иные новейшие средства совместной работы в соответствии с быстро меняющимися потребностями бизнеса, и с легкостью масштабировать решение без капитальных затрат.

Для работы в любой точке и на любом устройстве решение Cisco HCS обеспечивает интеграцию с мобильными сетями Telefonica, а также исключительно безопасный удаленный доступ через публичную сеть Интернет. Конечные пользователи получают в соответствии со своим профилем доступ к персональным средствам в любое время в любом месте с любого устройства.

Сотрудники, заказчики и партнеры могут общаться с помощью интегрированных сервисов передачи речи, видео и контента, используя любые устройства. Средства конференцсвязи Cisco поддерживают исключительно защищенные соединения устройств друг с другом, мобильных устройств со стационарными телефонами и системами виртуального телеприсутствия (immersive telepresence systems) как в запланированных, так и в спонтанных конференциях.

Telefonica предлагает полную поддержку и сквозное управление от одного провайдера на базе отказоустойчивых ЦОДов с высочайшими уровнями качества, информационной безопасности и соответствия нормативным требованиям.

КОМПЕТЕНТНО: Скот Гарднер, Cisco, вице-президент по работе с сервис-провайдерами в регионе EMEA

<<< Cisco HCS и решения Cisco для конференцсвязи разрабатывались с учетом потребностей таких провайдеров, как Telefonica, с тем, чтобы их конечные пользователи получили в свое распоряжение передовые, исключительно безопасные приложения для совместной работы, предоставляемые как услуга в облачной инфраструктуре сервис-провайдеров в любой точке мира. >>>

IBM и VMware договорились о стратегическом партнерстве в сфере гибридных «облаков»

04 марта 2016, США, cnews.ru. Компании IBM и VMware, Inc. объявили о стратегическом партнерстве, цель которого – помочь компаниям эффективнее использовать возможности «облаков». Новое соглашение позволит корпоративным клиентам легко переносить существующие рабочие нагрузки из программно-определяемого ЦОДа внутри предприятия во внешнее «облако».

Ожидается, это партнерство позволит клиентам VMware сохранить и приумножить свои инвестиции в ИТ. Заказчики смогут использовать проверенные технологии VMware в 45 облачных дата-центрах IBM по всему миру. Это позволит организациям проводить глобальное масштабирование, избегая расходов на переоснащение, рисков разработки, а также дополнительных проблем с безопасностью.

IBM и VMware совместно разработали архитектуру и облачное предложение, которое позволит заказчикам автоматически предоставлять предварительно настроенные среды VMware SDDC, состоящие из VMware vSphere, NSX и Virtual SAN, на IBM Cloud. Внедрив концепцию SDDC, заказчики получат возможность разворачивать рабочие нагрузки в среде гибридного «облака» без дополнительных модификаций благодаря общим моделям обеспечения безопасности и сетевым конфигурациям VMware.

IBM будет применять многофункциональные инструменты CloudBuilder и средства автоматизации рабочих нагрузок для автоматической поставки предварительно настроенных или специализированных нагрузок в «облако» на основе подтвержденных шаблонов проектирования VMware для архитектур программно-определяемого ЦОДа. Кроме того, VMware расширила сферу применения инструментов управления vRealize Automation и vCenter для внедрения сред на IBM Cloud и управления ими, как если бы они были частью локального ЦОДа клиента.

Обе компании будут также совместно продвигать и продавать новые предложения для развертывания гибридного «облака», включая бесшовное перемещение рабочих нагрузок, поставочное восстановление данных, расширение емкости и консолидацию ЦОДа.

Дополнительные возможности для заказчиков

IBM и VMware предоставят экспертизу, решения и облачную инфраструктуру, чтобы помочь клиентам управлять ИТ-ресурсами в частных и публичных «облаках» и масштабировать их, используя уже знакомые инструменты, процессы и API.

Продвинутая система автоматизации нагрузок позволит быстро обеспечивать новые рабочие нагрузки или масштабировать существующие в «облаке» IBM Cloud. В то же время, компании получат дополнительный охват и масштаб, позволяющие им начать использовать возможности «облака» на локальном уровне и постепенно выйти на глобальный уровень, при этом соблюдая все нормативные требования.

Заказчики VMware смогут воспользоваться гибкой моделью ценообразования на основе объемов ежемесячного потребления. Эта модель позволит им оплачивать услуги по мере их использования.

Кроме того, IBM Cloud станет показательной платформой в экосистеме поставщиков облачных услуг VMware vCloud Air Network, отметили в компании.

КОМПЕТЕНТНО: Пэт Гелсингер, VMware, главный исполнительный директор

<<< Это партнерство является расширением наших более чем 14-летних взаимоотношений с компанией IBM и демонстрирует единство нашего видения. Мы стремимся помочь корпоративным клиентам быстрее и легче перейти в гибридное «облако». Наши клиенты смогут внедрять свои проверенные программно-определяемые решения с продвинутой автоматизацией нагрузок, пользуясь преимуществами гибкости и экономической эффективности IBM Cloud. >>>

КОМПЕТЕНТНО: Роберт ЛеБлан, IBM Cloud, старший вице-президент

<<< Мы приближаемся к тому переломному моменту, когда «облако» станет платформой, на которой работает большая часть бизнеса. Стратегическое партнерство между IBM и VMware поможет клиентам легко перейти в «облако» и при этом сохранить существующие инвестиции и создать новые бизнес-возможности. >>>

Orange расширяет сеть data-центров в России

16 марта 2016, Россия, Москва, technodrive.ru. Международный оператор Orange Business Services сообщил о подписании стратегического контракта с компанией IXcellerate – оператором ведущего российского data-центра.

Согласно документу, Orange разместит более 300 серверных стоек в центре обработки данных IXcellerate Moscow One. На их базе будут созданы операторский узел связи, зоны размещения технологического оборудования и серверов клиентов. Срок контракта составляет 10 лет с возможностью последующей пролонгации, – а масштабы проекта делают его одним из самых крупных на российском рынке ЦОД за последние годы.

Компания Orange Business Services продолжает активно инвестировать в развитие российского бизнеса. В 2014-15 годах международный оператор модернизировал магистрали и сети доступа в 17 городах России. А в минувшем году на базе дата-центра IXcellerate в Москве была развернута «облачная» платформа Flexible Computing Advanced (ранее клиентам Orange в России стало доступно «облако» Flexible Computing Express, работавшее на зарубежных серверах).

Очередной крупной инвестицией Orange Business Services в российскую ИТ-инфраструктуру стало подписание долгосрочного контракта с IXcellerate уже на 10 лет.

Согласно ему, международный оператор разместит в data-центре IXcellerate Moscow One более 300 телекоммуникационных стоек на площади свыше 600 кв. метров.

Документ предусматривает создание в российской столице операторского узла связи Orange, – а также зон для размещения технологического оборудования и оборудования клиентов компании.

Документ предусматривает создание в российской столице операторского узла связи Orange

Таким образом, Orange Business Services сможет оказывать на базе дата-центра IXcellerate услуги в области унифицированных коммуникаций, «облачных» сервисов и управляемых мобильных услуг. Отдельное внимание в рамках нового проекта будет уделено информационной безопасности (включая комплексную защиту периметра сети и аутентификацию из облака).

Оборудование Orange Business Services будет вводиться модульно, – и в итоге займёт большую часть нового машинного зала, введённого в эксплуатацию летом 2015 года и рассчитанного на 490 стоек.

Подписанию контракта предшествовало 10 месяцев работы по проведению тендера на выбор поставщика и согласованию условий контракта. Orange Business Services предъявлял традиционно высокие для оператора требования к оснащению дата-центра, жизнеспособности систем ЦОД, сертификации и уровню технической поддержки. В результате тендера компания остановила свой выбор на дата-центре IXcellerate Moscow One как на одном из лучших ЦОД в России.

Напомним, что он является одним из трёх полностью сертифицированных дата-центров России, успешно прошедших независимый аудит дизайн-проекта, уровня строительства и операционного управления. Кроме того, в 2015 году IXcellerate Moscow One получил звание лучшего ЦОД в России, реализовавшего комплексное решение по энергоснабжению и охлаждению.

«Orange Business Services продолжает инвестиции в развитие бизнеса в России, поэтому мы приняли стратегически важное решение о расширении нашей сети центров обработки данных, – отметил генеральный директор Orange Business Services в России и СНГ Ричард Ван Вагенинген. – Мы давно работаем с IXcellerate и рассматриваем возможность совместных инвестиционных проектов. Мы продолжим развивать новые сервисы на базе дата-центра IXcellerate и будем совершенствовать качество услуг для наших клиентов».

Банк Точка начал продажи облачных сервисов Microsoft

16 марта 2016, Россия, Москва, it-world.ru. «Наша цель – помочь предпринимателям вести бизнес, не тратя время и ресурсы на финансовые вопросы. Помимо уникальных банковских услуг, наши клиенты получают доступ к различным юридическим и бухгалтерским сервисам, мы помогаем им продвигать бизнес в интернете, предлагаем спецусловия для услуг связи и проводим бизнес-обучение. Все это возможно благодаря нашим партнерам, их услугами активно пользуются более 35% клиентов банка. Мы рады, что теперь сможем предложить средним и малым компаниям решения Microsoft и уверены, что они будут востребованы среди клиентов», – рассказал Борис Дьяконов, директор по управлению сервисом для предпринимателей банка Точка.

«Точка» станет не только «окном продаж» для Microsoft Office 365. Совместно с дистрибьютором облачных сервисов Microsoft, компанией MONT, специалисты будут готовы оказать круглосуточную техническую поддержку клиентам с момента внедрения и на протяжении всего времени пользования сервисом, а также предоставить клиентам интерфейс управления подписками (установка Office на дополнительных ПК или компьютерах Mac, управление Office на других устройствах в любое время и т.д.) под брендом банка Точка.

«Данный проект – успешный пример построения партнерства при распространении и сопровождении облачных сервисов, где каждый участник играет роль, в которой у него наивысшая компетенция, – рассказал Максим Захаренко, директор по развитию облачных сервисов компании MONT. – При этом клиент банка получает полноценный комплексный ИТ-сервис из «единого окна».

Данный проект – успешный пример построения партнерства при распространении и сопровождении облачных сервисов, где каждый участник играет роль, в которой у него наивысшая компетенция

На первом этапе Точка будет продавать только Office 365, но не исключено, что в дальнейшем спецпредложение распространится и на другие облачные сервисы Microsoft.

«Современная ИТ-отрасль в состоянии предоставить решения для реализации любой бизнес-задачи, учитывая при этом возможности заказчика. Именно поэтому передовые технологические решения теперь доступны и активно используются не только крупными игроками рынка, но также и предприятиями сегмента среднего и малого бизнеса. Microsoft серьезно развивает это направление, и сотрудничество с банком «Точка», во многом разделяющим наши принципы работы, важный шаг для нас», – прокомментировала Елена Руденко, директор по работе с предприятиями СМБ и дистрибуции, компании Microsoft в России.

Точка (входит в ФГ «Открытие», www.tochka.com) – банк для предпринимателей, специализируется на дистанционном банковском обслуживании малого бизнеса по всей России. По последним результатам рейтинга аналитического агентства MarksWebb, интернет-банк и мобильное приложение Точки были признаны лучшими для бизнеса в трех номинациях из четырех возможных. Предоставляет самый долгий операционный день: внешние платежи ходят 21 час в сутки, платежи внутри Точки отправляются круглосуточно.

Компании «Новые облачные технологии» и «БАРС Груп» заключили соглашение о партнёрстве

22 марта 2016, Россия, Москва, club.cnews.ru. Компания «Новые облачные технологии», разработчик облачной платформы и офисных приложений «МойОфис», и «БАРС Груп», ведущий российский разработчик и интегратор облачных систем управления, объявили о заключении партнёрского соглашения и начале совместной работы по продвижению на российский рынок программных продуктов «МойОфис».

«МойОфис» представляет собой пакет офисных приложений, куда входит платформа для совместного редактирования и облачного хранения файлов, почтовая система и набор офисных приложений для работы с документами. «БАРС Груп» сможет предлагать своим заказчикам всю продуктовую линейку, которая включает «МойОфис Стандартный», «МойОфис Профессиональный», «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта».

«МойОфис» представляет собой пакет офисных приложений, куда входит платформа для совместного редактирования и облачного хранения файлов

Все решения ориентированы на корпоративный и государственный сегменты, которые предъявляют высокие требования к безопасности и стабильности работы приложений.

Денис Герасименко, директор по информационным технологиям компании «БАРС Груп»:

- Наша компания намерена активно развивать новое для себя направление системной интеграции. Одним из партнёров в этом направлении станет компания «Новые облачные технологии». Сотрудничество с ней позволит нам расширить линейку импортозамещающих решений и предлагать заказчикам конкурентоспособный, функциональный и доступный отечественный аналог офисных приложений зарубежных производителей. «БАРС Груп» обладает для этого всеми необходимыми компетенциями и возможностями.

Роман Мыскин, руководитель направления по работе с партнерами компании «Новые облачные технологии»:

- Сотрудничество с «БАРС Груп» позволит нам расширить присутствие программных продуктов «МойОфис» в Республике Татарстан, где наш партнер занимает ведущие позиции. В перспективе мы планируем интеграцию «МойОфис» в порталные решения «БАРС Груп», в результате чего заказчики получат комплексное IT-решение для автоматизации бизнес-процессов.

Disney и Coca-Cola стали клиентами облачных сервисов Google

23 марта 2016, США, rns.online. Компания Google заполучила несколько новых крупных клиентов, в том числе Walt Disney и Coca-Cola, которым она предоставит в аренду свои облачные сервисы, пишет Bloomberg со ссылкой на заявление представителей компании.

Google стремится расширить привлекательность своих облачных услуг для большего количества корпоративных клиентов. Компания обещает клиентам новые бизнес-инструменты и продукты, основанные на своей технологии искусственного интеллекта, стремясь побудить их арендовать облачные сервисы.

В частности, планируется предлагать такие услуги, как распознавание речи и изображений. Google использует эти технологии для своих собственных продуктов, а теперь делает их доступными для других компаний, предлагая доступ к ним через интернет.

Наряду с продуктами машинного обучения, Google представила новые способы мониторинга программного обеспечения, анализирующих данные, хранящиеся на облачном сервисе.

Huawei и RuVDS стали партнерами в сфере облачных технологий

25 марта 2016, Китай, cnews.ru. Компания Huawei и российский хостинг-провайдер RuVDS начали сотрудничество в сфере облачных технологий. Как сообщили в Huawei, компания стала поставщиком аппаратной инфраструктуры и платформы виртуализации Huawei FusionSphere Open Stack для развертывания облачных сервисов на базе дата-центра RuVDS в Подмоскowie. Это позволит RuVDS предоставлять своим клиентам новейшую среду виртуализации.

По словам управляющего партнера и основателя RuVDS Никиты Цаплина, сотрудничество с Huawei позволит повысить качество предоставляемых услуг и предложить клиентам компании современные технологии в сфере VDS/VPS-услуг.

RuVDS специализируется на оказании услуг IAAS корпоративного класса. Среди партнеров компании – финансовые институты, «Финам», «Компания БКС», ряд коммерческих банков и социальных проектов, в том числе недавно открывшийся в России «Коворкинг 14», для клиентов которого RuVDS предоставила частное «облако».

В планах двух компаний – расширение сотрудничества, внедрение технологий жидкостного охлаждения с целью сокращения издержек и поддержания конкурентной цены на рынке.

Сотрудничество с российскими компаниями, в том числе в сфере облачных технологий и виртуализации, является одним из важнейших стратегических направлений для Huawei в России, подчеркнули в компании.

«Ростелеком» займётся продвижением облачных сервисов SAP

25 марта 2016, Россия, Москва, techndrive.ru. Национальный оператор «Ростелеком» и компания «SAP СНГ» объявили о подписании партнёрского соглашения. Согласно документу, «Ростелеком» будет предлагать своим корпоративным клиентам облачные решения SAP для управления бизнес-процессами. Все они уже размещены в data-центрах «Ростелекома» и отвечают требованиям информационной безопасности в соответствии с законодательством России.

Новое предложение компании «Ростелеком» ориентировано в первую очередь на региональных заказчиков – предприятия крупного и среднего бизнеса. Реализацией контрактов в рамках партнёрского соглашения будут заниматься специалисты SAP и партнёры по внедрению данных решений.

«Благодаря подписанному соглашению "Ростелеком" расширяет свой портфель инновационных сервисов решениями SAP, – отметила старший вице-президент по управлению бизнесом ПАО "Ростелеком" Лариса Ткачук. – Теперь мы сможем предложить российским компаниям всех отраслей максимум преимуществ от использования современных облачных технологий».

Важным моментом является, что предлагаемые решения SAP размещены в собственных центрах обработки данных «Ростелекома». Напомним, что сегодня «Ростелеком» занимает лидирующие позиции на рынке ЦОД в России.

По состоянию на конец 2015 года у компании насчитывалось более 3900 телекоммуникационных стоек по всей стране. А многолетний опыт сотрудничества с корпоративными клиентами и госзаказчиками делает национального оператора надёжным поставщиком инфраструктуры и программных решений.

Таким образом, благодаря партнёрству SAP и «Ростелекома», региональные компании получили возможность использовать лучшие мировые решения с поддержкой на локальном уровне. А национальный оператор расширил пакет предложений для корпоративных клиентов привлекательными облачными продуктами.

Финансовые итоги. Инвестиции. Развитие

Производитель оборудования для дата-центров Nutanix повременит с IPO

29 февраля 2016, США, dailycomm.ru. Американский производитель оборудования для дата-центров Nutanix может перенести первичное публичное размещение своих акций из-за неблагоприятной ситуации на финансовых рынках. Об этом телеканалу CNBC рассказали осведомленные источники.

Nutanix подала заявку на IPO в конце 2015 года. Компания планировала разместить свои ценные бумаги на бирже Nasdaq под тикером NTNX и привлечь не менее 200 млн долларов. Вендор не конкретизировал количество акций, запланированных к продаже. Организаторами предстоящего размещения выбраны Goldman Sachs, Morgan Stanley, J.P. Morgan и Credit Suisse.

По данным CNBC, Nutanix собиралась стать публичной компанией в январе 2016 года, однако банкиры посоветовали руководству компании подождать нормализации ситуации на фондовом рынке.

За последние три месяца ни одна компания, представляющая софтверную отрасль или интернет-рынок, не вышла на биржу. Кроме того, акции семи из десяти ИТ-компаний, совершивших IPO последними на данный момент, торгуются ниже отметки размещения, а у четырех фирмы стоимость ниже более чем на 20%, подсчитали в FactSet.

Как сообщает издание CRN со ссылкой на источник, знакомый с ситуацией, Nutanix отложила IPO до второго или третьего квартала 2016 года, надеясь, что к этому времени волатильность фондового рынка спадет, а его ликвидность улучшится.

Основанная в 2009 году Nutanix специализируется на выпуске гиперконвергентных систем для ИТ-инфраструктуры средних и крупных предприятий. Они разрабатываются на основе программной платформы Virtual Computing Platform, объединяющей в единое целое вычислительные средства и ресурсы хранения данных.

За свою историю Nutanix привлекла более 312 млн долларов инвестиций. Основными владельцами компании являются Lightspeed Venture Partners (владеет 23%) и Khosla Ventures (10,9%). Соучредителю и генеральному директору Дираджу Пандею (Dheeraj Pandey) принадлежит 9,2-процентная доля.

В апреле 2015 года информационное агентство "Рейтер" со ссылкой на осведомленные источники сообщало, что при выходе на биржу Nutanix могут оценить более чем в 2,5 млрд долларов с учетом долга. По итогам последнего на данный момент раунда финансирования, прошедшего в августе 2014 года, инвесторы оценили бизнес калифорнийской компании в 2 млрд долларов.

Доходы Oracle снижаются несмотря на рост облачного бизнеса

01 марта 2016, США, osp.ru. Продажи сервисов SaaS и PaaS быстро растут, но общий оборот и прибыль корпорации уменьшаются.

Корпорация Oracle четвертый квартал подряд сообщает о падении оборота. Быстрый рост облачного бизнеса не может компенсировать снижения спроса на традиционные продукты.

В квартале, завершившемся 29 февраля, объем продаж облачных сервисов Oracle достиг 735 млн долл. Большая их часть приходится на платформы и программное обеспечение, предлагаемые клиентам в качестве сервиса (PaaS и SaaS соответственно).

Но облачные сервисы занимают лишь 8% от общего объема бизнеса, а когда речь заходит о традиционных аппаратных и программных продуктах, картина получается куда менее радужной.

Квартальные продажи программного обеспечения Oracle (в том числе СУБД и ERP-решений), развертываемого клиентами на своей собственной территории, сократились за последний год на 4%, до 6,3 млрд долл. Продажи оборудования уменьшились на 13%, до 1,1 млрд долл.

Во многом финансовые показатели корпорации пострадали от укрепления доллара, но даже без учета этого фактора, продажи оборудования снижаются, а поставки программного обеспечения остаются фактически на прежнем уровне.

В Oracle в полной мере столкнулись с тем, что клиенты движутся в сторону переноса рабочей нагрузки в облако, отказываясь от собственного оборудования. Соответственно, перед корпорацией встает задача не уступить конкурентам растущие облачные денежные потоки.

«Наши клиенты не собираются покидать нас, – заявил председатель совета директоров Oracle Ларри Эллисон в ходе конференции, посвященной подведению квартальных итогов. – Напротив, многое из того, что у них уже есть, они переносят в наше облако».

Действительно, видны определенные позитивные тенденции. По словам генерального директора компании Марка Херда, в прошлом квартале у Oracle появилось 942 новых клиента сервисов SaaS, а общее число таких клиентов достигло 11 тыс. В частности, среди клиентов корпорации появились такие громкие имена, как Blue Shield of California и Japan Airlines.

«По количеству клиентов ERP мы в десять раз опережаем Workday, – похвастался Эллисон. – Кроме того, мы активно осваиваем области, в которых Salesforce.com вообще не работает, например, сферу облачных сервисов управления персоналом».

Но в целом, складывающаяся картина выглядит не слишком хорошо. На протяжении восьми кварталов чистая прибыль Oracle остается на прежнем уровне или снижается, и даже с учетом поправки на сильный доллар она в последнее время уменьшилась на 8%.

В прошедшем квартале совокупный объем продаж составил 9 млрд долл. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года он сократился на 3%, что оказался даже чуть ниже ожиданий биржевых аналитиков. Доходы на акцию без учета единовременных затрат составили 0,64 долл., чуть выше, чем ожидалось. Благодаря этому цена акции Oracle выросла на 4%, достигнув 40,34 долл.

Среди клиентов Oracle имеет славу не самого простого вендора, и Сафра Кац, разделяющая с Хердом обязанности генерального директора, намекнула на предстоящие перемены.

«Мы стремимся к тому, чтобы вести бизнес с нами было легко, – подчеркнула она. – В ближайшее время вы станете свидетелями очень хороших и позитивных перемен, которые наверняка понравятся нашим клиентам».

О подробностях Кац предпочла не распространяться, а пресс-секретарь Oracle отказалась от комментариев.

Amazon собирает команду для разработки ПО, ориентированного на устройства виртуальной реальности

08 марта 2016, США, ixbt.com. Компания Amazon также заинтересовалась сегментом виртуальной реальности. Американский гигант намерен набрать команду, которая будет заниматься разработкой продуктов в данной сфере.

На данный момент Amazon разместила вакансию, согласно которой компания ищет старшего менеджера по развитию программного обеспечения, который возглавит новую команду. Как сказано там же, команда займётся созданием платформы и интерфейса. И речь идёт не об устройстве.

Amazon тоже заинтересовалась виртуальной реальностью

Судя по всему, Amazon хочет разработать какое-то ПО для просмотра видеоконтента посредством сторонних гарнитур виртуальной реальности. Возможно, это будет просто потоковый видеосервис, но для устройств VR.

Учитывая тот факт, что команда Amazon пока ещё даже не собрана, ожидать каких-то анонсов в ближайшее время не приходится.

У облачного сервиса Dropbox полмиллиарда пользователей

09 марта 2016, США, overclockers.ru. Облачный сервис Dropbox несколько дней назад достиг отметки в 500 миллионов регистраций. Сообщается, что при этом динамика появления новых пользователей не снижается.

При этом разработчики отмечают, что 44% новых пользователей зарегистрировались по приглашениям друзей. Также сообщается, что 1/5 пользователей проживают в США, однако число активных пользователей в Штатах и за их пределами не уточняется.

Dropbox появился в 2010 году. В октябре 2011 года он имел всего лишь 50 миллионов пользователей, но только за последние 9 месяцев эта цифра была превышена вдвое – 100 миллионов.

Конечно, Dropbox пока не может тягаться с Google Drive, который имел миллиард регистраций уже в октябре 2015 года, но, учитывая, что клиент Dropbox не является предустановленной программой на многих мобильных устройствах, это весьма неплохое достижение.

Интересно, что на территории России Dropbox был, по сути, первым подобным сервисом, ещё до появления Яндекс-Диска и Google Drive.

Поисковые технологии Synata позволят улучшить сервис Cisco Spark

11 марта 2016, США, ko.com.ua. Корпорация Cisco приобрела частную компанию Synata, чья технология позволит повысить эффективность поиска рабочих пространств («комнат») и контента в сервисе для совместной работы Cisco Spark, сообщается в блоге Роба Салваньо (Rob Salvagno), вице-президента Cisco по развитию корпоративного бизнеса.

Cisco Spark функционирует в облаке Cisco Collaboration, позволяя пользователям встречаться и общаться посредством сообщений и вызовов. Продолжая совершенствовать Cisco Spark и разрабатывая новые функции, за прошедший год подразделение Cisco Collaboration укрепило положение этого продукта на рынке.

Технология Synata дает пользователям возможность одновременно выполнять поиск стационарных и облачных приложений с одной платформы. Разработанная Synata поисковая технология совместима с применяемым в Cisco Spark методом сквозного шифрования в облаке.

В своих разработках и Cisco, и Synata отдают предпочтение технологиям, предоставляющим заказчикам полный контроль над данными и обеспечивающим их конфиденциальность. Добавление поисковых технологий Synata позволит вывести возможности Cisco Spark на новый уровень. По завершении интеграции заказчики смогут быстро и безопасно находить самую релевантную информацию.

Приобретение компании Synata продолжает серию поглощений Cisco в области решений для совместной работы (таких, например, как Collaborate.com, Assemblage, Тропо и Asano).

"Датагруп" выходит на рынок облачных решений

16 марта 2016, Украина, gbc.ua. Облачные сервисы должны стать одним из приоритетных направлений развития компании.

Национальный оператор связи "Датагруп" запускает новое бизнес-направление облачных решений, которое возглавит IT-эксперт Евгений Владимиров. Об этом сообщили в пресс-службе компании.

Как отмечается, облачные сервисы станут одним из приоритетных направлений развития "Датагруп" в этом году.

Как отмечается, перед Владимировым стоит задача вывести "Датагруп" в новый сегмент рынка и стать одним из ведущих его игроков. В целом, компания намерена предлагать решения как крупным корпоративным клиентам, так и представителям среднего и малого бизнеса.

"Направление облачных сервисов уже стало неотъемлемой частью рынка телекоммуникаций. Выход в этот сегмент рынка - естественный шаг для компании. В ближайшее несколько лет мы планируем стать одним из его лидеров", - заявил генеральный директор "Датагруп" Александр Кардаков.

Как добавил Владимиров, данный момент - оптимальный для выхода компании в сегмент облачных решений. "У "Датагруп" есть все предпосылки для того, чтобы закрепиться в нем. Рынок еще формируется, появляются новые провайдеры. Шанс получить свою долю есть у многих компаний. Мы планируем быть активным игроком этого рынка, закреплять стандарты качества предоставления облачных услуг и формировать культуру их использования", - подчеркнул новый топ-менеджер компании.

Напомним, в декабре глава наблюдательного совета компании "Октава Капитал", бизнесмен Александр Кардаков вернулся к руководству компанией "Датагруп", заняв должность генерального директора.

Облачная платформа Google обеспечит работу iCloud от Apple

17 марта 2016, США, androidinsider.ru. Если верить сообщениям CRN и многочисленным другим источникам, компания Apple совершила сделку с Google, согласно которой «купертиновцы» будут использовать мощности облачной платформы Google Cloud Platform для работы сервиса iCloud.

Сообщается, что сделка принесет Google от 400 до 600 миллиона долларов и сократит затраты Apple на корпоративные облачные сервисы.

iCloud позволяет владельцам устройств от Apple хранить свои данные в облаке и синхронизировать их между различными устройствами. Сегодня для работы iCloud Apple использует Amazon Web Services (AWS) и Microsoft Azure, которые являются лидерами в этом сегменте.

Компания не планирует полностью отказываться от этих сервисов, однако частично ее потребности в будущем будут покрываться силами Google, что позволит Apple сократить расходы.

Среди корпоративных облачных сервисов решение от Google занимает третье место по популярности. Недавно компания наняла сооснователя VMware Дайану Грин, которая активно взялась за развитие этого бизнеса. В планах Google сделать свой облачный бизнес более прибыльным, чем продажу рекламы.

С момента своего назначения Дайана Грин всеми силами старалась привлечь крупных корпоративных клиентов, и ей есть что предложить. Благодаря обширному покрытию оптоволоконных сетей, соединяющих центры обработки данных Google, компания способна снизить расходы на увеличение пропускной способности.

Google добивается успеха. В прошлом месяце Spotify объявила о своем переходе на Google Cloud Platform, а сейчас стало известно о решении Apple. Разумеется, компании потребуется немало времени для перехода на платформу Google, и многие считают, что работа с Apple не будет слишком выгодной, однако внимание компании из Купертино можно считать своеобразной победой.

Lenovo расформировала облачное подразделение

22 марта 2016, США, [dailycomm.ru](#). Китайский производитель компьютеров и мобильных устройств Lenovo упразднил облачное подразделение в рамках широкой реорганизации компании.

Осенью 2014 года Lenovo закрыла сделки по приобретению разработчика смартфонов Motorola Mobility и части серверного бизнеса IBM. Спустя 18 месяцев Lenovo запустила реорганизацию.

В ходе этого процесса подразделение Ecosystem and Cloud Services (ECS), отвечавшее за облачные продукты, было расформировано. Облачные сервисы, которые разрабатывает Lenovo, были распределены по соответствующим продуктовым отделам. Компания сделала это потому, считает необходимым "продолжать дифференциацию своей стратегии в области устройств и облаков", пишет издание CRN со ссылкой на заявление Lenovo.

Вместо ECS создана структура Capital and Incubator Group, в задачи которой войдет разработка инновационных технологий путем инвестирования в независимые стартапы или создания новых фирм под крылом Lenovo. При этом китайская компания сохранит разработку облачных платформ и решений Big Data. Руководителем Capital and Incubator Group назначен бывший глава подразделения ECS Джордж Хе (George He).

Подразделение Enterprise Business, которое в составе Lenovo отвечало за выпуск серверов и систем хранения данных, переименовано в Data Center Group (DCG). Его главой назначили Джерри Смита (Gerry Smith).

"Новое подразделение DCG станет еще более гибким и пробивным конкурентом, которое ускорит развитие своего открытого подхода, ориентированного на сотрудничество с традиционными, гипермасштабируемыми и гиперконвергентными клиентами", - говорится в пресс-релизе Lenovo.

Согласно обновленной структуре Lenovo, вместо подразделения PC Group, курировавшего продажи десктопов и ноутбуков, создана структура PC & Smart Device Business. Она будет отвечать не только за компьютеры, но и за гибридные гаджеты, планшеты, крупноформатные смартфоны, игровое оборудование и "умную" домашнюю электронику под управлением операционных систем Windows, Chrome и Android.

В составе Lenovo есть еще одно подразделение - Mobile Business Group (MBG). Компания сохранит его работу, однако часть продуктов, за которые отвечало MBG, перешла в ведение PC & Smart Device Business. Руководить мобильными бизнесом компании будут Аymar де Ленкесен (Aymar de Lencquesaing) и Чэнь Сюйдун (Chen Xudong). Глава Motorola Mobility Рик Остерло (Rick Osterloh) покинул Lenovo.

ВНЕДРЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

В российских организациях и компаниях

Опыт использования облака IaaS крупнейшим производителем композитных бассейнов в России

28 февраля 2016, Россия, Москва, [computerra.ru](#). Бремя первопроходца, или Начало пути компании

Атлеты, бегущие на длинные дистанции, пользуются хитрым приемом: сначала пропускают соперников вперед, а на финишной прямой обгоняют их. Бежать сзади легче. Когда видишь соперника, легко соизмерять собственные силы с ним. Но только самые сильные и уверенные в себе спортсмены сразу набирают победный темп и оставляют конкурентов далеко позади. В бизнесе действуют те же правила.

Компания FRANMER с самого начала выбрала одновременно непростой и успешный путь развития. Запустив процесс по производству композитных бассейнов 10 лет назад, FRANMER и сегодня лидирует по объему продаж в своей области.

Вопреки трудностям и нелегкому старту, FRANMER удалось обогнать конкурентов и получить признание клиентов.

Сегодня компания, помимо композитных бассейнов, производит бордюрный камень, который позволяет создавать достойное обрамление для бассейна и способен отбивать возникшую при купании волну. Для экономии средств клиентов на перевозке бассейнов FRANMER использует собственный автопарк специальных прицепов с регулируемым клиренсом. Благодаря такому решению бездорожье не мешает доставке даже в самые отдаленные населенные пункты.

Успех современной компании во многом зависит и от успешности применения ИТ-технологий.

От собственной инфраструктуры – к облаку IaaS

Компания FRANMER запустила бизнес в 2004 году. Облачные технологии в России на тот момент находились на стадии развития, и компании отдавали предпочтение созданию собственной инфраструктуры. Именно поэтому в FRANMER организовали серверную, закупили необходимое оборудование и ПО, создали ИТ-отдел, специалисты которого отвечали за работоспособность жизненно важных систем. Сердцем FRANMER была и остается по сей день распределенная информационная база 1С, в которой хранится информация по товарам, заказам и клиентам.

Так исторически сложилось, что компания не стояла на месте. По мере расширения территории охвата и распространения собственной продукции росло и количество дилерских точек, которые сегодня присутствуют в 69 городах России, а также в Беларуси и Казахстане.

Стремительный рост, расширение предлагаемых услуг и ассортимента продукции увеличили количество клиентов и, как следствие, потребовали пересмотра имеющейся ИТ-инфраструктуры. Возникла необходимость в изменении принципов ее построения, организации централизованного подхода с гарантированным обеспечением надежности, мобильности, высокой доступности и адекватной стоимости. Так или иначе, все пути вели к «облакам».

В 2009 году FRANMER принимает решение о переходе на облачную площадку, тем более что рынок облачных услуг стал намного более развитым. Но поскольку на момент перехода в облако FRANMER не имела опыта в оценке IaaS-провайдеров, выбранный поставщик оказался ненадежным.

Проработав с ним ровно месяц, вместо положительной динамики FRANMER получает неудовлетворенность в вопросах организации сервисов и качества оказываемых услуг. Поэтому пришлось снова анализировать рынок и искать подходящего провайдера.

Поскольку на первом месте в приоритетах компании стоит клиентоориентированность, от нового поставщика услуг требовалась гарантия в обеспечении непрерывности бизнеса и возможность оказания технической поддержки в кратчайшие сроки. С этими требованиями вот уже более 7 лет успешно справляется «ИТ-ГРАД» – облачный провайдер, которому FRANMER в итоге отдала предпочтение.

«Гибкая система оплаты и гарантированная стабильность, которая обеспечивается в «ИТ-ГРАД», нас полностью устраивает. Мы пробовали работать с другими поставщиками услуг в Москве, сотрудничество с ними оказалось непродолжительным», – комментирует директор московского представительства компании FRANMER Артем Калайджян.

Сервисы, вынесенные в IaaS-облако «ИТ-ГРАД»

На сегодняшний день в IaaS-облако «ИТ-ГРАД» вынесено большое количество сервисов FRANMER, основными из которых являются распределенная база 1С и виртуальный call-центр.

Принцип работы облачного call-центра

Преимущество облачного call-центра заключается в том, что все поступающие звонки проходят через цифровую АТС, попадают в 1С, мгновенно вытягивая из базы контакты контрагентов, включающие имя, фамилию, отчество. Таким образом, менеджеры FRANMER видят детали по всем входящим звонкам, если, конечно, это не новый клиент.

Особенности 1С в «облаке»

Поскольку FRANMER располагает большим количеством дилерских офисов в разных городах, всем сотрудникам компании необходим централизованный доступ к единой базе 1С. Такую функциональность реализовали за счет переноса базы 1С в IaaS-облако «ИТ-ГРАД».

Подключение сотрудников к единой базе организуется с помощью удаленного доступа. При этом система защиты обеспечивает конфиденциальность и безопасность данных при обращении к ней. А в случае возникновения каких-либо непредвиденных ситуаций сотрудники круглосуточной технической поддержки «ИТ-ГРАД» всегда готовы помочь.

Кроме того, в FRANMER организована интеграция СМС-сервера с 1С, что обеспечивает автоматическое СМС-информирование клиентов. Особенность подхода заключается в автоматическом оповещении клиентов о разных событиях, будь то выезды, задолженности или что-то другое.

«Единая база 1С является ключевым звеном инфраструктуры FRANMER. Следовательно, в случае ее недоступности будет остановлена работа компании в целом. Мы не сможем принимать звонки, отправлять коммерческие предложения, обеспечивать автоматическое СМС-информирование клиентов. Наша работа будет полностью остановлена. Поэтому стабильность для нас является приоритетом номер один», – отмечает директор московского представительства компании FRANMER Артем Калайджян.

Сложности, с которыми столкнулась компания

При переходе в облако перед компанией стояла задача организации call-центра с возможностью определения номеров клиентов на основе данных базы 1С. На первый взгляд задача выглядит типовой и может быть решена с помощью Bitrix. Но FRANMER этот продукт не использовала, поэтому начали искать альтернативные варианты на открытом рынке.

В итоге нашлось решение, но его реализация на практике оказалась не такой простой, как хотелось бы. Дело в том, что выбранный вариант породил довольно сложную цепочку взаимосвязей между четырьмя различными облачными решениями:

1. Нашли продукт облачной телефонии с удобным интерфейсом к 1С, который умеет принимать звонки. Но этим решением занималась одна компания.
2. У них не оказалось возможности организовать цифровую АТС, поэтому обратились к компании-партнеру и организовали облачную АТС.
3. Кроме того, виртуальные номера предоставлял оператор Mango Office, ранее известный как «Манго Телеком».
4. А база контактов хранилась в виртуальной инфраструктуре (IaaS) на стороне облачного провайдера «ИТ-ГРАД» вместе с другими информационными системами.

Как решалась задача интеграции набора облачных решений

Получилась непростая цепочка взаимодействий. Основная сложность заключалась в обеспечении стабильной работы. Для достижения целей пришлось перепрограммировать АТС и ПО, которое обеспечивает пользовательский интерфейс. На этот процесс ушло много времени, поскольку FRANMER исторически использовала 1С для хранения всей корпоративной нормативно-справочной информации (НСИ), но уходить от такого решения в сторону децентрализованного хранения справочников не представлялось целесообразным. А готового инструмента, способного интегрировать 1С в выбранную облачную АТС, на тот момент найти не удалось.

Несмотря на то что процесс перехода в облако оказался сложным, трудности интеграции остались позади. Стабильная работа ключевых бизнес-приложений в облаке способствует устойчивому росту компании. Сегодня с помощью облачных технологий FRANMER осуществляет бесперебойное обслуживание своих клиентов, что обеспечивает высокую оценку их удовлетворенности. Для состояния ИТ-инфраструктуры компании можно смело озвучить лозунг «Облачные технологии и безоблачные перспективы».

«Кордиант» внедрил облачное решение для управления нормативно-справочной информацией

10 марта 2016, Россия, Москва, cnews.ru. Центр электронных торгов B2B-Center разработал для компании «Кордиант» комплексное облачное решение для управления нормативно-справочной информацией (НСИ).

Система объединила в одно целое управление справочником закупаемой продукции и торговыми процедурами в электронной форме. Это дало компании возможность организовывать параметрические закупки на базе справочника компании, что подразумевает выбор поставщиков не только по цене, но и по ее оптимальному сочетанию с параметрами продукции и услуг, отметили в B2B-Center.

«Новое решение позволило унифицировать и автоматизировать учет по закупкам, которые компания перевела в электронную форму три года назад, — рассказал Михаил Демидов, представитель компании «Кордиант». — Команда B2B-Center успешно и в срок разработала сервис для управления НСИ, который отличает удобный и современный интерфейс, оперативность внедрения и технической поддержки».

В рамках проекта специалисты B2B-Center сформировали справочник закупаемых услуг компании «Кордиант» с подробным описанием параметров каждой позиции. Обеспечили его целостность и актуальность, а также возможность нормализовать позиции и исключать дубликаты, добавлять и согласовать новые при поддержке иерархии принятия решений во всех филиалах заказчика одновременно. Кроме того, решение анализирует и формирует отчетность по всем закупкам в автоматическом режиме.

«Индивидуальный корпоративный справочник для заказчиков — это первое облачное решение для управления НСИ, разработанное российской электронной площадкой. Главные цели нашего нового продукта — обеспечить корректный сквозной учет каждой интересующей закупочной позиции, интегрировать площадку и внутренние системы заказчика, автоматизировать обработку большого объема данных. Решение этих задач позволит оптимизировать закупочную деятельность крупных компаний», — отметил Алексей Дегтярев, генеральный директор B2B-Center.

Облако для тех, кто знает об облаках не понаслышке: использование IaaS компанией S7 Airlines

14 марта 2016, Россия, Москва, computerra.ru. О плюсах и минусах перехода на облако мы решили поговорить с российской авиакомпанией S7 Airlines, которая около года использует IaaS-облако «ИТ-ГРАД» в ежедневной работе с клиентами. Егор Баяндин, директор по технической поддержке и сопровождению S7 t-Retail, любезно согласился уделить нам время и рассказать о своем видении облачных систем для организации онлайн-сервисов авиаперевозок.

Ретейл, онлайн и авиаперевозки

Каждый путешествующий по России и миру человек наверняка слышал об S7 Airlines – по крайней мере вы наверняка видели их яркие, позитивно раскрашенные самолеты. Авиакомпания входит в S7 Group. Это холдинг из нескольких компаний, каждая из которых занимается какой-то своей частью бизнеса, связанного с организацией авиаперевозок.

Есть сервисная «наземная» служба, служба, занимающаяся обслуживанием пассажиров в аэропортах, компания, отвечающая за перевозки грузов, подразделение для продажи билетов... В общем, продолжать можно долго, но вас наверняка больше интересует «самая IT» из всех служб – S7 t-Retail. Подразделение занимается всей онлайн-составляющей, включая обслуживание системы продажи билетов онлайн. Сюда же относится кол-центр, но сегодня разговор не о нем. Дальнейшее повествование будет посвящено именно этой «дочке».

Вся ИТ-инфраструктура S7 t-Retail условно делится на две части:

- Статичные сервисы – портал S7.ru и семейство информационных сайтов, через которые можно получить доступ ко всем сервисам компании и почерпнуть необходимую информацию.
- Динамичные сервисы – все остальные сайты и приложения, предполагающие некий интерактив. Сюда входит система бронирования и покупки билетов, информирование о рейсах и пр.

Как вы уже догадались, вся «соль» заключается именно в динамичной составляющей, так как потребности этих сервисов напрямую зависят от рыночных тенденций и пользовательских предпочтений. Значит, и основное внимание в части ИТ уделяется именно таким системам.

Первые билеты онлайн

Весь онлайн начался в уже далеком 2006 году, когда компания решила внедрить систему онлайн-продажи билетов. Тогда билеты были еще бумажными, хотя и продаваемыми через Интернет, но общая идея сохранилась до сих пор. Вся сопутствующая онлайн-продажам серверная инфраструктура изначально размещалась в ЦОД собственной сервисной компании S7 IT (вариант колокейшена), так как этот вариант был наиболее целесообразным в плане денег и будущих апгрейдов. По крайней мере за «железную» составляющую отвечали другие люди, они же и занимались апгрейдом.

Сайт по продаже билетов работает на платформе OJT (OpenJaw Technology), которая специализирована под авиацию. С архитектурной точки зрения там все классически: ферма серверов приложений на Red Hat Enterprise Linux (каждый отвечает за свой «участок») и бэкэнд в лице PostgreSQL. В S7 вообще любят мир *nix и опенсорс, даже когда эти понятия не были столь модными, как в наши дни.

Сайт по продаже билетов работает на платформе OJT (OpenJaw Technology), которая специализирована под авиацию

Термин Open Jaw не является эксклюзивной выдумкой одноименной компании. На авиационном жаргоне «открытой пастью» (в переводе с английского) называют такой незамкнутый маршрут «туда и обратно», при котором пассажир вылетает обратно из другого аэропорта. Например: туда Москва – Берлин, обратно Мюнхен – Москва.

Как это часто бывает с развивающимся направлением, S7 t-Retail через некоторое время переросла заложенные изначально мощности. Билетов продавалось все больше, многие пользователи с энтузиазмом перешли на бронирование в режиме онлайн, и на S7 IT обрушилась целая лавина запросов на апгрейд и расширение. Разумеется, все были только за, но сроки закупки и установки железа вы все знаете. В результате каждое серьезное обновление требовало нескольких недель задержки, что неприемлемо для развивающегося бизнеса. А поскольку подобные изменения стали происходить все чаще, S7 t-Retail решили пойти другим путем.

Когда мощностей начинает потихоньку не хватать

Фактически долгое ожидание при наращивании мощностей складывалось из двух этапов:

1. Закупка и ожидание железа.
2. Установка и настройка железа с ПО.

Чтобы исключить первый и оптимизировать второй, в 2012 году S7 t-Retail решили перейти на виртуальную инфраструктуру. Тогда виртуализация активно набирала популярность и представлялась решением всех проблем. Так, в общем-то, и вышло: развертывание нового виртуального сервера теперь происходило за 2–3 часа вместо нескольких недель и большую часть времени занимала банальная установка обновлений.

Для виртуализации была выбрана лучшая на рынке платформа – конечно же, VMware – и аппаратная база подразделения S7 IT. Так как утилизация оборудования существенно выросла за счет возросшей плотности размещения (плюсы виртуализации вы и так знаете, не буду повторяться), обошлись даже без серьезных вложений в новое железо. Кстати, темпы виртуализации в масштабах инфраструктуры S7 t-Retail не могут не удивлять: за 6 месяцев было виртуализовано 99 % систем! В некоторых крупных компаниях процесс виртуализации тянется годами и под него открывают целые отделы.

Но ничто не вечно под луной, и в какой-то момент эффективной утилизации железа стало недостаточно.

Лирическое отступление

При разговоре с Егором мы обсудили такое любопытное явление, как смещение стоимости облачных ресурсов в сторону оперативной памяти. Дело в том, что при анализе статистики потребления ресурсов S7 t-Retail выяснилось, что дороже всего обходятся изменения именно по объему ОЗУ. Это выглядит тем более любопытно, что память считается постоянно дешевеющим ресурсом. В общем, ожидали увидеть в «дорогих» позициях дисковое пространство, а никак не память. Но обо всем по порядку – передаю слово Егору.

Мы экспериментировали с обеими доступными моделями оплаты облака: с полным резервированием (когда оплачиваешь потребление определенного объема, которым и ограничен) и Pay-as-you-go. Вторая модель предполагает оплату постфактум по реально использованным ресурсам. Это выглядело интересно с учетом слабой прогнозируемости пиковых нагрузок. В результате нескольких месяцев работы по схеме Pay-as-you-go было установлено следующее:

Мы экспериментировали с обеими доступными моделями оплаты облака: с полным резервированием и Pay-as-you-go

- В месяце, когда вся платформа работала на Pay-as-you-go, память составила 91% от всего счета! 2% пришлось на CPU и 7% – на диски.

- По схеме reserved память занимала 60% счета. Процессор, правда, стоил уже дороже – 27 %.

Но цифры явно не без погрешности, так как в этих периодах использовался разный объем хранилища: во втором месяце на модели reserved хранилище выросло в объеме до 240 %. И тем не менее пример любопытный. Хотя, конечно, все зависит от специфики и объемов конкретного проекта.

Не знаю, как читателю, но мне в крупных проектах интереснее всего смотреть на этап выбора оборудования/поставщика/ПО и последующее внедрение. Обычно возникает довольно много нюансов и особенностей, которые вылезают как раз на масштабе. В случае с S7 я поинтересовался, как происходил выбор поставщика и на что делался упор.

Егор, а как выбирали провайдера, какие были требования? Сейчас поставщиков на рынке довольно много...

Это точно, но у нас к моменту формирования желания попробовать облако уже набрался некий набор необходимых опций. В частности, рассматривали только ЦОД с «тремя девятками» доступности (99,9% доступность сервисов в год), такие дата-центры как раз и были представлены в основной массе на рынке. Сложности возникли, когда мы озвучили свое видение этих девяток.

«У специалистов подрядчика должны гореть глаза, им должно быть интересно обсуждать и реализовывать проект потенциального заказчика. Причем этот подход оправдывает себя не только с облачными провайдерами, но и с любыми другими поставщиками технологичных услуг»

Дело в том, что по классической схеме Uptime Institute доступность «три девятки» предполагает чуть более 8 часов простоев ежегодно. Теоретически эти часы могут быть и подряд за один день. Для нас такое развитие событий выглядит неприемлемым, поэтому вопрос сразу оговаривался с потенциальным облачным провайдером.

Как выяснилось, почему-то не все ЦОД с заявленной доступностью 99,9% готовы были подписаться под нашими условиями. Таким образом, большинство предложений было отсеяно уже на этом этапе. Плюс у меня есть свое видение хорошего подрядчика – у специалистов такого поставщика должны «гореть глаза» и ощущаться заинтересованность в своем деле. Как показала практика, работа с компаниями, специалисты которой демонстрируют безразличие к проекту, ни к чему хорошему не приведет. Так мы и пришли к «ИТ-ГРАД» после нескольких встреч и общения с вашими техническими специалистами.

Тот же ЦОД, но виртуальный

Итак, на дворе 2014 год. Очередной всплеск продаж билетов в летний сезон поднял нагрузку на оборудование на 10–15%, что серьезно просадило отклик сайтов. Казалось бы, процент небольшой. Но вы ведь помните, что для эффективного использования и обозримого ROI (возврата инвестиций) необходимо загружать оборудование до 80%, сохраняя оставшиеся как раз на случай кратковременных всплесков. Однако особенности архитектуры x86 не позволяют процессорам работать со штатной эффективностью при загрузке, близкой к 100%. И заход в «красную зону» чреват заметной потерей производительности. Именно это и начало происходить.

Хороший пользовательский сервис строится так, чтобы демонстрировать максимальную скорость и плавность, не раздражая потенциального покупателя «лагами» и рывками анимации. Ведь даже один эпизод заказа билетов через тормозящий интерфейс способен отнять у вас определенный процент пользователей в пользу сервисов-агрегаторов или других каналов продаж. Поэтому было жизненно необходимо поддерживать определенную планку по части скорости. И это вдвойне непросто, когда при пиковой нагрузке необходимо добавить несколько десятков процессорных ядер и пару десятков терабайт памяти.

Все это привело к запуску нового проекта миграции на более гибкую платформу, желательно без закладывания сумасшедших бюджетов «на всякий случай». Решено было попробовать облака, которые как раз избавились от «детских болезней» и стали походить на нормальное промышленное решение. К тому же изначально работающие с виртуализацией провайдеры должны явно лучше разбираться в «тонкой настройке» таких систем, что позволит исключить многие шероховатости перехода.

В процессе виртуализации специалисты S7 сделали одно небольшое, но важное дело – перешли на тотальное использование FQDN при обращении одних сервисов к другим (вместо привычных IP-адресов). Да-да, мы все знаем, что это основы и вообще логично. Но кто без греха – хоть пара сервисов, да настроены на обращение к ресурсам по IP. И вскрывается это при какой-нибудь масштабной миграции, когда адресация для подобных сервисов внезапно оказывается другой. В общем, это небольшое дело сыграло значимую роль в гладком переходе на облачные «рельсы» – достаточно было просто мигрировать VM и настроить новую сетевую инфраструктуру.

Пространство для маневров

Мы решили немного заглянуть в будущее и обсудить с Егором проектные планы компании S7 в части облачных и прочих технологий.

Егор, так что все-таки больше всего «цепляет» в облачной архитектуре, какие возможности были недоступны в вашем дата-центре?

Больше всего нравится ощущение полного контроля над виртуальными машинами: мы можем распределять доступные ресурсы как угодно, в зависимости от любых всплесков нагрузки или пожеланий наших разработчиков. Раньше любое подобное распределение мощностей выливалось в приобретение комплектующих и долгую перенастройку оборудования. С виртуализацией, конечно, стало полегче, но в конечном счете все равно упирались в ресурсы железа. А с виртуальным ЦОД об оборудовании даже думать особенно не приходится.

Сейчас уже полностью перенесли клиентский трафик в IaaS или все же облако работает в тандеме с собственным ЦОД?

Сейчас в облачной среде работает около 1% продакшен-нагрузок. Остальное отдано для разработок и тестирования новых сервисов или изменений. Да, доля 1% не кажется большой, но не стоит забывать и про размер всей инфраструктуры, на ее фоне это не так уж и мало. Кроме того, такое распределение с успехом решает обработку пиковых нагрузок в сезон продаж и позволяет экспериментировать с системами без нагрузки на рабочие экземпляры приложений. Что касается работы «в тандеме», то ничего такого делать не пришлось – мы просто разделили свой ЦОД и облако на уровне конкретных информационных систем. То есть сервис либо целиком перемещен в облако, либо работает в ЦОД S7 IT.

А есть планы по полному переезду в IaaS?

Планы, безусловно, есть, но не все сразу. В перспективе видится смещенная в облако инфраструктура, которая все же связана с собственным ЦОД. Клиентский трафик при таком раскладе думаем разделять внешним балансировщиком. Вообще, сейчас активно прорабатываются другие проекты, вроде катастрофоустойчивости. Но говорить пока рано, так как все находится на стадии «начали обсуждать».

А если подытожить, что бы вы отметили как безусловные плюсы (или минусы) при работе с облачными системами?

Ну, минусы тут в принципе найти сложно. Разве только то, что мы пока не подобрали для себя наиболее подходящую схему работы с моделью Pay-as-you-go. То есть видны безусловные выгоды от использования схемы оплаты по факту, но технические особенности работы VMware с памятью не всегда позволяют эти преимущества извлечь. В нашем случае получилось иногда даже выгоднее зарезервировать ресурсы под 100%.

Плюсов, конечно же, много, перечислю только основные:

- Гибкость в части распределения ресурсов. Если у вас есть 100 vCPU и пара десятков терабайт памяти, вы можете использовать их как угодно и на любых виртуальных машинах. Не нужно подбирать память под конкретное железо или перераспределять его между виртуальными хостами.
- Заметно быстрее происходит развертывание VM. От запуска процесса до стадии «все готово и апдейты установлены» теперь проходит лишь 2–3 часа, вместо нескольких дней.
- Нет необходимости решать вопросы закупки и модернизации оборудования. Для нас это важный момент, ввиду обилия согласований в процессе заказа.
- Возможность обойти большинство ошибок при настройке инфраструктуры. Так как у облачного провайдера обычно работают специалисты по конкретному продукту (VMware), то многие нюансы и особенности «тюнинга» виртуальных систем решены по умолчанию и давно.
- В общем и целом, у нас сложилось вполне положительное впечатление от работы в облачной среде. Безусловно, будем развивать этот проект и дальше.

АКРОС завершила переход на облачный сервис Cloud Office от LanCloud

15 марта 2016, Россия, Москва, tadviser.ru. Компания АКРОС работает с 2000 года и специализируется на комплексных инженеринговых и проектировочных работах, разработке, поставке и технологической поддержке инновационных систем буровых растворов, поставке вспомогательного оборудования и материалов.

В конце 2013 года компания начала развивать инженерный сервис в Западной Сибири, в связи с чем филиальная сеть компании существенно расширилась и на текущий момент охватывает такие города, как Москва, Сургут, Волгоград, Нижневартовск, Ханты-Мансийск и другие. В связи с бурным ростом бизнеса потребовалось быстрое и значительное расширение ИТ-инфраструктуры компании с минимальными капиталовложениями. Требовалось оперативно обеспечить сотрудников во всех региональных подразделениях всеми необходимыми ИТ-сервисами, электронной почтой, IP-телефонией, средствами совместной работы с документами, а также автоматизировать бизнес-процессы.

Для решения поставленной задачи компания «АКРОС» обратилась к нескольким поставщикам ИТ услуг и в результате была выбрана компания LanCloud, предложившая наиболее полное и комплексное облачное решение Cloud Office. Как рассказывает Хачатуров Карэн, руководитель службы ИТ компании АКРОС: «Облачные сервисы LanCloud позволили в кратчайшие сроки обеспечить всех сотрудников компании «АКРОС» современными, функциональными и надежными ИТ-сервисами без каких-либо капиталовложений в серверное оборудование и программное обеспечение. Отдельно хотелось бы отметить удобство использования корпоративных сервисов без какой-либо привязки сотрудников к географическому расположению филиала. Любые сервисы, включая IP-телефонию или корпоративную почту, теперь позволяют работать из любой точки мира, где есть доступ в Интернет».

В дополнение к сервису Cloud Office, Акрос перенёс в облако LanCloud виртуальные серверы баз данных и контроллеры домена. Для финансовых и HR-служб был подключен облачный сервис Cloud 1С на базе 1С:Предприятие 8.3, а всем сотрудникам был предоставлен Microsoft Office 365 Business для работы с документами.

Обзор: Softline внедряет облачные решения в российских компаниях

15.03.2016, Россия, Москва, club.cnews.ru: **Softline разместила в облаке ИТ-сервисы энергетической компании «Техпромэксперт»**

Softline предоставила виртуальную ИТ-инфраструктуру компании «Техпромэксперт». В результате заказчик оперативно получил готовое облачное решение, позволившее оптимизировать работу ИТ-сервисов и расходы на их обслуживание. Компания «Техпромэксперт» осуществляет энергоснабжение, а также обеспечивает техническое обслуживание, выполняет текущий и аварийно-восстановительный ремонт электросетевого имущества.

В связи с увеличением количества обрабатываемой информации перед компанией стояла задача оптимизации существующей ИТ-инфраструктуры. Для этого потребовались дополнительные вычислительные мощности. В качестве партнера на конкурсной основе была выбрана Softline, имеющая богатый опыт реализации проектов по внедрению как программного, так и аппаратного обеспечения, а также предоставления облачных услуг для развития ИТ-инфраструктуры.

На начальном этапе проекта специалисты Softline, приняв во внимание требования заказчика, предложили ему на выбор поставку физического сервера и необходимого лицензионного ПО и аренду мощностей в облаке. В итоге предпочтение было отдано облачной инфраструктуре, так как это позволяло компании «Техпромэксперт» существенно снизить капитальные затраты на обслуживание ИТ-сервисов. После этого заказчику были предоставлены мощности в ЦОДе Softline, на базе которых была развернута корпоративная инфраструктура в облаке с файловым хранилищем. Далее была произведена миграция в облако программных продуктов 1С, необходимых финансовых и офисных приложений. Работа персонала с ИТ-ресурсами была организована посредством служб удаленного доступа к приложениям и данным.

По завершении миграции была произведена настройка необходимых сервисов и предоставлена консультативная помощь заказчику. Помимо этого, в рамках предоставления облачных услуг компании «Техпромэксперт» будут гарантированы круглосуточная техническая поддержка и базовое ежемесячное администрирование, включающее консультации выделенных инженеров для разрешения технических вопросов.

«Использование виртуальной инфраструктуры, предложенной нашими специалистами, позволило заказчику решить сразу несколько первоочередных задач: повысить доступность приложений для пользователей; обеспечить безопасность хранения данных, и, наконец, оптимизировать капитальные затраты на обслуживание и содержание ИТ. А услуги технической поддержки обеспечивают функционирование важных ИТ-сервисов», - отметил Максим Лемешко, менеджер по продажам компании Softline.

«Благодаря команде специалистов Softline мы оперативно получили готовое облачное решение с возможностью дальнейшего масштабирования. Миграция части ИТ-инфраструктуры в облако позволила нам обеспечить бесперебойное функционирование критически важных сервисов и увеличить их доступность для пользователей», - прокомментировал результаты проекта Федор Козлов, руководитель ИТ компании «Техпромэксперт».

16.03.2016, Россия, Москва, club.cnews.ru: **Softline перенесла в облако почтовые сервисы российского подразделения «Квайссер Фарма ГмБХ и Ко. КГ»**

Softline объявляет о завершении проекта по созданию гибридной схемы размещения почтовых сервисов для российского подразделения компании «Квайссер Фарма ГмБХ и Ко. КГ». В результате заказчик получил отказоустойчивую систему с расширенными средствами управления и повышенным уровнем безопасности.

Немецкая компания «Квайссер Фарма ГмБХ и Ко. КГ» является современным химико-фармацевтическим предприятием, занимающимся производством и продажей лекарственных препаратов, витаминно-минеральных комплексов и средств гигиены полости рта. Продукция компании представлена в более чем 50 странах мира, российское представительство работает с 1996 года. С целью оптимизации затрат на поддержание работоспособности почтовых сервисов, компанией было принято решение о переносе части локальной инфраструктуры в облако. Миграции должны были подвергнуться только те сервисы, размещение которых за пределами РФ не противоречит требованиям российского законодательства. В качестве партнера была выбрана компания Softline, специалисты которой имеют большой опыт реализации облачных проектов и миграции инфраструктуры.

В качестве решения специалистами Softline было предложено использовать гибридную схему, при которой почтовые службы размещаются как на облачной платформе, так и на локальном Exchange-сервере. Это позволило заказчику повысить отказоустойчивость сервисов и перераспределить нагрузку на ИТ-инфраструктуру компании, получив при этом единые инструменты администрирования. В ходе проекта локальный Exchange-сервер был обновлен до нужного уровня и произведена его интеграция с облачной платформой. В результате заказчик получил гибкие возможности по управлению системой и сократил затраты на ее обслуживание.

С целью повышения эффективности контроля доступа и обеспечения безопасности обмена данными, заказчику были предложены средства расширенного управления – Exchange Online Protection. В его задачи входит фильтрация входящих и исходящих сообщений от нежелательной почты и вредоносных программ, составление отчетов в режиме реального времени, контроль переписки.

«Использование облачной платформы повышает масштабируемость системы, давая возможность увеличить количество вычислительных ресурсов пропорционально потребностям. В результате мы смогли обеспечить необходимый уровень эффективности ИТ-процессов без дополнительных затрат и внесения существенных изменений в локальную инфраструктуру», - прокомментировал Сергей Рытиков, руководитель отдела информационной поддержки ООО «Квайссер Фарма».

«В рамках реализации проекта для сотрудников компании были проведены консультации по вопросам использования Exchange Online, администрированию системы, обработке почтового потока пользователей. Перенос части локальной инфраструктуры в облако позволил компании обеспечить непрерывный процесс коммуникации пользователей, предоставив им удобный и защищенный сервис, доступ к которому может быть осуществлен с любого устройства», – сообщил Максим Лемешко, менеджер по продажам компании Softline.

16.03.2016, Россия, Санкт-Петербург, club.cnews.ru: **Softline перенесла корпоративную почту «БалтКам» в облако**

Softline объявляет о завершении проекта внедрения облачной корпоративной почты в «БалтКам». Решение Microsoft Office 365 обеспечило заказчику доступ к сервисам Enterprise уровня без дополнительных затрат.

«БалтКам» - один из лидеров рынка поставщиков оригинальных автозапчастей в Северо-Западном регионе. Компания является официальным представителем более 30 крупнейших производителей запчастей и автокомпонентов. Ассортимент насчитывает более 30 тыс. различных наименований. Основные направления деятельности: оптовая и розничная торговля запчастями для коммерческого автотранспорта. Филиальная сеть компании насчитывает 23 магазина в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и Мурманске.

Перед заказчиком стояла задача обеспечения эффективных коммуникаций между сотрудниками. Для ее решения важно было не только найти масштабируемое, совместимое с другим ПО решение, но и избежать покупки дорогостоящего аппаратного и программного обеспечения. Партнером по реализации проекта была выбрана компания Softline, обладающая обширным опытом построения систем коммуникации, в том числе с помощью облачных технологий. Специалисты Softline предложили заказчику Microsoft Office 365 - облачный продукт, объединяющий сервисы Microsoft Exchange, Lync, SharePoint, OneDrive на одной платформе.

Инженерами Softline была спроектирована архитектура решения, позволяющая синхронизировать Office 365 и Active Directory. Благодаря этому сотрудники получают доступ к почте с помощью учетных данных AD, что упрощает подключение с различных устройств, и могут использовать сервисы Office 365 где бы они ни были, что облегчает организацию совместной работы и ускоряет процесс принятия решений.

Использование решения на условиях аренды обеспечило заказчика полноценной коммуникационной инфраструктурой без дополнительных расходов на приобретение и обслуживание локального сервера. Помимо этого, для технических специалистов настройка и поддержка системы, как и создание новых рабочих мест, стали проще и быстрее.

«Заказчик получил полноценную почтовую систему уровня Enterprise. Каждый сотрудник имеет собственное облачное хранилище файлов и может эффективно организовать работу в команде с помощью конференцсвязи и демонстрации рабочего стола. Средства SharePoint открывают новые возможности для создания внутренних служб по согласованию документов, хранению общих файлов и созданию групп пользователей», - рассказал о преимуществах решения Иван Луковников, менеджер отдела региональных продаж Управления решений компании Softline.

«Решение перейти на «облачную» почтовую систему стало для нас стратегически важным. Мы получили доступ сразу к нескольким сервисам, что улучшило взаимодействие сотрудников, повысило их мобильность и упростило решение отдельных рабочих задач. Переход на новую систему не вызвал простоев в работе: интерфейс решения привычен для сотрудников, и они сразу приступили к его использованию. Облачная инфраструктура не только оказалась полноценным и современным решением для коммуникации, но и помогла избежать дополнительных денежных и временных затрат», - прокомментировал Андрей Огнерубов, директор по ИТ компании «БалтКам».

EMC ScaleIO интегрирована в облачную инфраструктуру Linxdatacenter

21 марта 2016, Россия, Москва, cnews.ru. Корпорация EMC объявила об интеграции программно-определяемого решения EMC ScaleIO в инфраструктуру ЦОД телекоммуникационной компании Linxdatacenter. Полученный гиперконвергентный ЦОД обладает высокой масштабируемостью, эластичностью, гибкостью и производительностью. По отзыву Linxdatacenter, после внедрения ScaleIO в инфраструктуру ЦОДа у компании появилась возможность использовать единую серверную платформу одновременно для хранения данных и для запуска виртуальных машин и приложений. В итоге это позволило увеличить скорость запуска сервиса для клиентов Linxdatacenter в 4 раза.

EMC ScaleIO – это программно-определяемая система хранения данных, которая превращает стандартные серверы x86-архитектуры с DAS-хранилищем в сетевую блочную систему хранения. Решение разработано и оптимизировано с целью повышения производительности серверов и систем хранения, а также для решения критически важных задач, отметили в EMC. В отличие от поставок классических СХД, логистика которых занимает два месяца, запуск решения на ScaleIO занимает считанные дни, так как продукт ScaleIO аппаратно-независимый. Данный факт позитивно сказывается и на финальной стоимости владения, подчеркнули в компании.

«Рассмотрев варианты модернизации существующей системы и альтернативы, присутствующие на рынке, мы обратили свое внимание на новое направление программно-определяемых СХД от EMC. Продукт ScaleIO для нас стал оптимальным выбором для построения гиперконвергентного ЦОДа и позволил предложить клиентам лучшие условия хранения и обработки данных при предоставлении облачных услуг», – заявил Андрей Захаров, руководитель подразделения облачных сервисов Linxdatacenter.

Согласно данным независимых консалтинговых компаний Arcadis и iXConsulting, 70% операторов, владельцев, строителей и клиентов европейских ЦОД ожидают увидеть увеличение спроса на услуги коммерческих ЦОД в ближайшие 12 месяцев. А это означает, что гиперконвергентные системы начинают играть все более важную роль на быстрорастущем рынке, указали в EMC.

Виртуализация же становится движущей силой гиперконвергенции, минимизирующей количество ошибок (при настройке и обслуживании инфраструктуры) и обеспечивающей снижение операционных затрат, считают в компании.

«Решение о переходе с технологии SAP на отечественные разработки пока не принято»

25 марта 2016, Россия, Москва, gudok.ru. О разработке IT-стратегии ОАО «РЖД», тестировании российских систем управления ресурсами и развитии сервисов для клиентов рассказал директор по информационным технологиям ОАО «РЖД» Евгений Чаркин.

Моя задача - до конца 2016 года разработать стратегию развития IT. Текущая информационная программа была разработана несколько лет назад. Мы будем ее корректировать. Будет разработана дорожная карта по информационным системам: какие системы являются целевыми по тому или иному процессу, какие системы будут замещаться новыми разработками, какие системы являются базовыми.

У нас есть координационный совет, куда входят все функциональные заказчики. Каждую неделю мы занимаемся тем, что по каждому направлению рассматриваем инициативы на их актуальность, приоритетность, экономическую обоснованность. Мы рассчитываем, что в течение месяца пересмотрим проект инвестпрограммы.

Мы смотрим в сторону российского производителя систем управления ресурсами поскольку мы должны развивать технологии в стране. Но при этом мы должны четко понимать, что на внедрение решений, которые были сделаны на технологиях SAP (программа управления ресурсами, - прим. ред.), были потрачены существенные деньги и они должны приносить отдачу. У нас SAP работает с конца 1990 годов. Эта система создавалась на протяжении десятков лет с учетом опыта крупнейших мировых компаний. Мне пока не известны случаи внедрения систем аналогичного масштаба от наших уважаемых отечественных коллег. Сейчас у нас в системе работает 220 тыс. человек.

Мы будем смотреть, как показали себя отечественные разработки, насколько отечественные системы могут технологически нас удовлетворить с точки зрения масштаба. Для принятия решения о том, что на ландшафте РЖД могут работать российские производители, которые себя позиционируют как конкуренты SAP, нужно провести детальное тестирование и анализ. Мы обратились к лидерам рынка - компаниям 1С и «Галактика». На нашей площадке созданы тестовые стенды, где проходит нагрузочное и функциональное тестирование. Совместно с нашими заказчиками мы будем смотреть на потенциал использования отечественных разработок. Называя вещи своими именами, решение о переходе с технологии SAP на отечественные разработки пока не принято.

Если посмотреть на ландшафт ОАО «РЖД», то у нас сейчас базовые процессы управляются с помощью SAP и Oracle, а все прикладное программное обеспечение отечественное. Если мы посмотрим на технологические процессы, то там еще глубже степень использования отечественного программного обеспечения.

Куда мы должны развиваться в моем понимании. Первое - это сервисы для пассажиров. Создать для пассажиров и грузоперевозчиков, то есть для заказчиков максимум удобства, инноваций, решений, связанных с мобильностью и с Wi-Fi-технологиями. Второй тренд - мы будем заниматься развитием базовых технологий - это перевозочный процесс и инфраструктура. Наша задача повысить эффективность. Используя IT-технологии на таких процессах, как эксплуатация и ремонт, можно получить экономический эффект. Для этого нужно грамотно выстроить работу с рисками по непрерывности бизнеса, по безопасности. Мы будем развивать состояние поддерживающих процессов - финансы, персонал.

С точки зрения инфраструктуры мы будем смотреть на отечественные разработки - это облачные решения, технология тонких клиентов, виртуализация. Тренд на консолидацию инфраструктуры будет продолжен. То есть будет уход от местных дата-центров и местных узлов к корпоративно консолидированным. В том числе будет проводиться импортозамещение.

Виртуальные платформы

HP представляет облачную платформу PrintOS

29 февраля 2016, США, ict-online.ru. HP Inc. приглашает поставщиков печатных услуг на выставку drupa 2016, где впервые будет представлена облачная операционная система PrintOS, создававшаяся с целью кардинального изменения подхода к производству печатной продукции.

Впервые в истории drupa хозяином самой крупной экспозиции станет отделение Graphics Solutions Business компании HP Inc: в зале №17 будут представлены новейшие разработки для целого ряда областей — от упаковки до 3D-печати; они отражают тенденции перехода отрасли на цифровые технологии и трансформацию ландшафта самой drupa.

«Выставка drupa давно зарекомендовала себя как площадка, где демонстрируются технологии, меняющие полиграфическую отрасль, и нынешний год не стал исключением, — подчеркнул Роб Лебрас-Браун, руководитель HP Inc. по маркетингу продукции для печати и по планированию взаимодействия с заказчиками. — Представляя PrintOS на drupa, HP подтверждает готовность к дальнейшему сотрудничеству с организаторами выставки и полиграфической отраслью в целом, а также выполняет взятое на себя обязательство по модернизации собственных технологий, открывая перед заказчиками новые возможности и двигаясь вместе с ними в будущее».

PrintOS – открытая защищенная интегрированная платформа, созданная для того, обеспечить рост бизнеса печатных услуг. Эта облачная операционная система подходит для всех поставщиков печатных услуг (любого масштаба и специализации), пользующихся цифровой техникой HP Indigo, PageWide Web Press, Scitex и Latex.

PrintOS предлагает ряд мобильных и веб-приложений с интуитивно понятным интерфейсом, с помощью которых можно оптимизировать оборудование цифровой печати HP. Кроме того, инструменты, входящие в состав PrintOS, позволяют упростить и автоматизировать производство печатной продукции. Заказчики могут дистанционно следить за ходом печати, а также анализировать и со временем улучшать качество обслуживания.

«Наши сотрудники работают в несколько смен, используя несколько печатных машин, и оценивать их деятельность раньше было сложно, – говорит Грэм Пэрри, директор по производству ProCo. – Теперь доступ к PrintOS обеспечивается из любого места и в любое время, поэтому мы можем гораздо эффективнее осуществлять надзор. Нам удалось повысить темпы производства и улучшить продуктивность труда персонала, поскольку операторы пользуются более удобными средствами контроля над процессами печати. Это просто фантастика!»

В состав PrintOS входят, в частности, следующие приложения:

- Vox упрощает подготовку заданий на печать, переданных по электронной почте или через файлообменные сервисы. Приложение позволяет ускорить и оптимизировать подготовительные процессы, что ведет к росту объемов печати и повышению доходности бизнеса.

- Site Flow отвечает за автоматизированную передачу заказов, а также управление допечатной подготовкой и управление операциями – это приложение предназначено для заказчиков, работающих по схеме бизнес-бизнес (Business-to-Business) и бизнес-бизнес-потребитель (Business-to-Business-to-Consumer). С помощью Site Flow можно предлагать более привлекательные расценки и высокие уровни обслуживания, ежедневно выполняя при этом сотни, тысячи или десятки тысяч персонализированных заказов на печать, в том числе с доставкой готовой продукции клиентам.

Владельцы печатных машин HP Indigo и PageWide Web Press смогут приступить к работе с PrintOS 31 мая 2016 года. Многие приложения будут доступны в рамках сервисных контрактов, а другие станут предоставляться по подписке за ежемесячную плату либо с оплатой в зависимости от объемов использования.

Новый релиз SDN-платформы OpenDaylight дополнен функциями корпоративного уровня

29 февраля 2016, США, pcweek.ru. Консорциум OpenDaylight Project только что выпустил четвертый релиз своей платформы виртуализации сетей, который, по словам официальных лиц, является ответом на растущие запросы пользователей этой технологии, заинтересованных в усилении ее корпоративных возможностей.

В релизе Beryllium разработчики улучшили производительность и масштабируемость платформы, и это произошло как раз в то время, когда пользователи переходят от стадии ее тестирования к реальному развертыванию.

В работе над релизом учитывались интересы многих категорий пользователей из разных регионов мира, включая сервис-провайдеров, крупные компании и образовательные учреждения.

«OpenDaylight выходит за рамки избранных сценариев применения и географических регионов, – написал в блоге проекта Колин Диксон, председатель Комитета по техническому руководству OpenDaylight. – Проект ориентирован не только на дата-центры, не только на сервис-провайдеров, не только на предприятия, не только на академические организации, не только на Северную Америку, не только на Европу. ... Beryllium разработан с учетом сегодняшних реалий и с сильным фокусом на готовность к продуктивной эксплуатации, включая улучшенную масштабируемость, стабильность, надежность и производительность, но при этом также предлагает новую функциональность и инструментарий, нацеленные на наше диверсифицированное сообщество».

OpenDaylight является одним из нескольких отраслевых консорциумов, разрабатывающих Open Source-технологии для программно-конфигурируемых сетей (SDN) и виртуализации сетевых функций (NFV), которые сегодня быстро меняют ландшафт сетевой индустрии.

В числе других групп следует назвать Open Networking Foundation (ONF), Open Networking Operating System (ONOS), проект организации ON.Lab и Open Platform for NFV (OPNFV).

Все эти группы ставят целью использовать преимущества Open Source для быстрого выстраивания фундаментальных элементов SDN и NFV, поверх которых вендоры далее смогут создавать собственные продукты. В число участников OpenDaylight входят Cisco Systems, Dell, Intel, Ericsson и IBM.

Вышеупомянутые автономные группы сегодня начинают усиливать взаимодействие, например ONF добавляет в релизы своего программного дистрибутива Atrium поддержку SDN-контроллера OpenDaylight и контроллера ONOS. По словам исполнительного директора OpenDaylight Нилы Жака, усовершенствования релиза Beryllium являются продолжением работы по уменьшению фрагментации среди проектов Open Source.

«В релизе ODL Be (OpenDaylight Beryllium) содержатся важные усовершенствования по линии производительности и масштабируемости и добавлены новые важные сетевые сервисы и абстракции, учитывающие, что число вариантов применения технологии конечными пользователями непрерывно растет, – отметил Жак. – ODL Be делает нас на шаг ближе к объединению индустрии вокруг одной общей платформы».

По словам представителей проекта, Beryllium включает целый ряд усовершенствований в производительности и масштабируемости платформы. В частности, усилены анализ и тестирование кластерных конфигураций, в которых много экземпляров OpenDaylight действуют как один контроллер.

Кроме того, в версии Beryllium платформа OpenDaylight обеспечивает полную поддержку высокой готовности и кластеризации в инфраструктурах OpenStack благодаря улучшенной поддержке API и функционала сетевой технологии OpenStack Neutron.

Добавим, что разработчики также обновили архитектуру микросервисов Beryllium и добавили новые проекты, например NetIDE, для моделирования сети с учетом поставленных целей. В OpenDaylight включена функция NeXt UI, предлагающая пользователям визуальные демонстрации, которые позволяют лучше понять функциональность платформы, и обновленная документация, помогающая установить платформу и ввести ее в эксплуатацию.

Beryllium также предоставляет широкий выбор конфигураций для политик и целевого предназначения, в том числе такие функции, как NEMO, Application Layer Traffic Optimization, Group Based Policy и Network Intent Composition, обеспечивающие высокую гибкость в управлении сетевыми сервисами. Сообщается, что релиз также предусматривает широкое разнообразие сценариев использования SDN предприятиями и сервис-провайдерами.

Диксон отмечает большое значение включенных в OpenDaylight новых функций. «Те месяцы, которые прошли с момента выпуска релиза Lithium, были для OpenDaylight очень важными, — написал он. — Если первыми пользователями этой технологии были энтузиасты и любознательные люди, интересующиеся проверкой ее концепции, то теперь интересы сдвинулись в сторону крупных инсталляций в продуктивной среде, серьезного признания конечными пользователями и формирования деятельного пользовательского сообщества. Люди активно используют OpenDaylight для автоматизированной доставки сервисов, оптимизации загрузки сетевых ресурсов приложениями, масштабирования и автоматизации своих облачных и NFV-инфраструктур, создания региональных сетей для умных городов и Интернета вещей, а также просто для улучшения обзорности и контроля уже имеющихся сетей».

Технологии виртуализации VPS серверов

02 марта 2016, США, 0522.ua. Сервер VPS (или VDS) — услуга, оказываемая хостерами, которая подразумевает выделение клиенту фиксированной мощности сервера в виде изолированной среды. По сути это эмулятор реального физического сервера, который в точности имитирует его. Каждый VPS сервер имеет собственную операционную систему, IP-адрес, адреса маршрутизации и т.п. Клиент имеет возможность подключиться к серверу с правами администратора (если сервер под ОС Windows) или root (для Linux-серверов).

Преимущество VPS:

- низкая цена аренды;
- высокое быстродействие;
- стабильность;
- универсальность;
- гибкость в настройке;
- root-доступ по сети.

Недостатки можно выявить только при проведении сравнения с выделенными серверами. Речь идет о сравнительно низком быстродействии и стабильности. Хостинг VPS серверов достаточно сложно обслуживать самостоятельно, потому как нужны определенные знания в сфере сетевого администрирования. Многие хостеры предлагают своим клиентам специальную услугу за отдельную плату — администрирование VPS серверов.

Отличия от shared-хостингов

С программной точки зрения разница очень большая. Клиенты виртуальных (общих) хостингов размещаются на одной платформе. Тут можно провести аналогию с общежитием. Нет четкого распределения мощностей сервера, что непременно отражается на стабильности работы. В часы пиковой нагрузки на сервер замедляется быстродействие всех сайтов, размещенных на физической машине, а их количество может достигать до нескольких тысяч.

Виртуализация

Современные технологии аппаратной и программной виртуализации позволяют провести четкую границу между клиентами. Каждому достается строго ограниченный объем ресурсов, ни меньше, ни больше. Эта полностью реализовано в технологии Xen, которая позволяет создавать VPS на аппаратном уровне. Виртуализация OpenVZ имеет некоторые проблемы с распределением ресурсов, но отклонения от заявленных показателей являются несущественными.

OpenVZ — виртуализация на уровне программного ядра, поддерживается установка ОС только из семейства Linux.

Xen — виртуализация на аппаратном уровне, на сервер могут устанавливаться любые операционные системы.

Главным преимуществом OpenVZ является его дешевизна, гибкость и простота в настройке. Конфигурацию можно изменять без рестарта. Xen — это выбор профессионалов, которым требуется сервер высокой мощности или поддержка специальных технологий, присутствующих в Windows Server. Для обычных целей вполне подойдет аренда VPS сервера на операционной системе Linux, созданного с помощью OpenVZ.

Ericsson и Volvo представили «облачные автомобили будущего»

04 марта 2016, Швеция, novoteka.ru. Ericsson представила «облачную» платформу для автомобилей, которая предоставляет доступ к информационным и развлекательным сервисам, в будущем обеспечит возможность автомобилям обмениваться на дорогах. На базе платформы создан новый автомобиль Volvo S90.

Ericsson пришла в автопром

Компания Ericsson представила концепцию «облачного автомобиля будущего», реализованного на базе решения Ericsson Connected Vehicle Cloud. Решение обеспечивает доставку пользователям разнообразного контента: информационно-развлекательных и коммуникационных сервисов и приложений. Оно было показано на прошедшей в Барселоне выставке Mobile World Congress.

Облачными приложениями и сервисами в новом авто смогут пользоваться его водитель и пассажиры. Сенсорный дисплей, установленный в машине, позволит им работать с информационными, навигационными и развлекательными приложениями. В Ericsson отмечает, что их «облачное» решение обеспечивает взаимодействие между разработчиками приложений, контент- и сервис-провайдеров, страховыми компаниями, государственными организациями, станциями сервисного и технического обслуживания, авто-дилерами, автомобильными компаниями и потребителями.

Connected Vehicle Cloud является частью комплексной автоматизированной системы от Ericsson - Connected Traffic Cloud. Система позволяет подключенному транспорту в режиме реального времени обмениваться данными о ситуации на дорогах, а также повысить безопасность и более эффективно организовать транспортные потоки с помощью облачных технологий. Сегодня основными инструментами оповещения водителя о ситуации на дорогах являются дорожные знаки, но в перспективе Connected Traffic Cloud позволит транслировать актуальную обновленную информацию о дорогах с привязкой к местоположению автомобиля на дисплей бортового компьютера, отмечают в компании.

«Облачный» автомобиль от Volvo

На стенде Ericsson компания Volvo представила новый серийный автомобиль - S90 - с поддержкой «облачных технологий». Автомобиль является флагманским седаном, в его разработке использовалась интеллектуальная платформа от Volvo – Scalable Product Architecture (SPA) – и «облачные» решения от Ericsson.

Открыть авто с помощью смартфона

Основное новшество S90 – возможность управления со смартфона. Пользователь должен установить на свой смартфон приложение для платформ iOS и Android, после чего он получит возможность открывать машину без использования ключа. Достаточно лишь иметь смартфон в кармане и при приближении к автомобилю он сам соединиться с ним по технологии Bluetooth.

Смартфон также может завести автомобиль. Ранее уже была создана технология, которая позволяет открыть автомобиль по беспроводной технологии, не доставая ключ из кармана. Но решение на базе смартфона добавляет новые возможности.

Владелец авто может не только записать ключ на свой смартфон, но и передать его при необходимости друзьям, родственникам и другим лицам, которым он готов доверить управление автомобилем.

Новая технология открывает и большие возможности для перспективного направления «кар-шеринга»: клиент сможет удаленно арендовать машину и получить ключ на свой смартфон.

Водитель может расслабиться

Кроме того, автомобиль S90 поддерживает режим полуавтономного вождения. При хороших погодных условиях и видимости на дороге, на скорости до 130 км/ч машина может ехать сама. Она будет следить за предыдущей машиной, за разметкой, при необходимости притормаживать и избегает аварийных ситуаций. Таким образом, водитель может частично ослабить внимание за дорогой.

Благодаря же «облачным технологиям» от Ericsson автомобиль также поддерживает ряд интересных функций: система удаленной диагностики, удаленная запись на сервисное обслуживание, мультимедийные сервисы, дистанционный просмотр данных о температуре в салоне и запуск двигателя.

S90 начнет продаваться в России в августе-месяце. Его цена пока не объявлена. Автомобиль станет конкурентом таких машин, как Mercedes E-класса, Audi A6 и BMW пятой серии.

Cisco представила архитектуру цифровых сетей

09 марта 2016, США, pcweek.ru. Cisco Digital Network Architecture (DNA) – открытая, расширяемая, программно управляемая архитектура для цифрового бизнеса.

Она дополняет предназначенную для центров обработки данных технологию Cisco Application Centric Infrastructure (ACI), распространяя основанные на политиках подходы и программные стратегии на всю сеть: от кампуса до филиала, от проводной сети до беспроводной, от ядра до периферии. Cisco DNA реализована в рамках программной линейки Cisco ONE, что упрощает лицензирование, помогая защитить инвестиции и обеспечивая гибкость.

Пять основных принципов Cisco DNA: полная виртуализация для предоставления организациям свободы выбора любого сервиса в любой точке, независимо от того, является ли базовая платформа физической или виртуальной и располагается ли она на собственной территории или в облаке; максимальная автоматизация, обеспечивающая простоту развертывания, контроля и сопровождения сети и выполняемых на ней сервисов, что кардинально меняет подход к управлению сетью; повсеместная аналитика, позволяющая получить информацию о функционировании сети, ИТ-инфраструктуры и бизнеса, которую может предоставить только сеть; облачная реализация управления сервисами для унификации политик и оркестрации по всей сети, что позволяет объединить маневренность облачных технологий с информационной безопасностью и контролем внутренних решений; открытость, расширяемость и программируемость на всех уровнях, обеспечивающие интеграцию технологий Cisco и третьих фирм, открытые API и платформу разработки для поддержки обширной экосистемы сетевых приложений.

«Цифровая сеть – платформа цифрового бизнеса, – считает Роб Содербери (Rob Soderbery), старший вице-президент Cisco по корпоративным продуктам и решениям. – Для построения такой платформы в решении Cisco DNA мы объединили виртуализацию, автоматизацию, аналитику, облачные технологии и программируемость. Аббревиатура DNA появилась не случайно: мы радикально изменяем ДНК сетевых технологий».

Для поддержки архитектуры DNA Cisco представила функции автоматизации, виртуализации и облачного управления.

Автоматизация DNA – платформа APIC-Enterprise Module (APIC EM). Новая версия контроллера Cisco для предприятий уже доступна во всем мире. Один экземпляр контроллера APIC-EM, уже используемого более 100 заказчиками, обеспечивает управление 4 тысячами устройств. Он соответствует требованиям корпоративного масштаба и устойчивости, которые предъявляют самые крупные заказчики. APIC-EM поддерживает различные сервисы автоматизации, в том числе:

- Cisco Plug and Play. Это ПО автоматизации устраняет необходимость в каких-либо работах по предварительной настройке и в выездах на отдаленные объекты, позволяя сэкономить от 200 до 2000 долларов на устройство. Агент Plug and Play встраивается в маршрутизаторы и коммутаторы Cisco и напрямую общается с сетевым контроллером, что сокращает сроки развертывания с 4 недель до нескольких дней при возможном снижении первоначальных издержек развертывания (Day 0 deployment costs) до 79% по сравнению с традиционными методами;

- Easy Quality of Service (EasyQoS). Этот сервис позволяет сети динамически обновлять общесетевые параметры QoS с учетом прикладных политик. Используя EasyQoS, ИТ-персонал может обеспечить приоритизацию тех или иных приложений для достижения наилучшего качества обслуживания пользователей.

Cisco Intelligent WAN Automation – этот сервис автоматизирует развертывание сети IWAN и управление ею, позволяя гибко и быстро развернуть и настроить полнообслуживаемый филиал всего 10 щелчками мышью. Сервис IWAN automation устраняет необходимость настройки продвинутых сетевых функций и автоматически активирует передовые методики Cisco, приоритизацию приложений, кэширование и выбор маршрута для повышения качества обслуживания пользователей.

Evolved Cisco IOS XE – сетевая операционная система, оптимизированная с точки зрения возможностей программирования, удобства эксплуатации и автоматизации на основе контроллера. Новая ОС предоставляет открытые, управляемые моделями интерфейсы API для разработки приложений сторонними организациями, обеспечивает программно определяемое управление, размещение приложений, периферийные вычисления и абстрагирование от физической инфраструктуры с целью виртуализации. На данный момент ОС поддерживает модели Cisco Catalyst 3850/3650, ASR 1000 и ISR 4000. В дальнейшем она будет распространяться на все портфолио решений для корпоративных сетей.

В состав Evolved Cisco IOS XE входит функционал Enterprise Network Function Virtualization (Enterprise NFV), предназначенный для разделения программного и аппаратного обеспечения и предоставления предприятиям возможности запуска разнообразных функций. Данное решение включает полный программный стек: ПО виртуализации инфраструктуры, виртуализованные сетевые функции (маршрутизация, сетевой экран, WAN Optimization и WLAN Controller, сервисы оркестрации), обеспечивающие виртуализацию сервисов для филиалов. Enterprise NFV даст ИТ-отделам возможность упростить повседневные операции и разворачивать новые сервисы в филиалах без выезда на объект. Решение предусматривает несколько вариантов внедрения (адаптированная платформа Cisco, серверная платформа или любая x86-платформа).

CMX Cloud обеспечивает бизнес-аналитику и персонализацию, используя данные о присутствии и местоположении, получаемые от беспроводной инфраструктуры Cisco. CMX Cloud упрощает адаптацию Wi-Fi в действующей инфраструктуре (Wi-Fi onboarding), предоставляет доступ к обобщенным данным о потребительском поведении и помогает стимулировать интерес заказчиков.

CMX Cloud обеспечивает бизнес-аналитику и персонализацию, используя данные о присутствии и местоположении

«Благодаря открытости и программируемости, а также размещению виртуализованных функций и приложений в любой точке сети, где они необходимы, сервисы Enterprise NFV в составе Cisco DNA дают нам возможность ускорить внедрение инноваций», – сказал Маркус Фёгель (Markus Voegelé), старший сетевой архитектор IBM Aviation Industry Services.

Cisco DNA будет продаваться по модели ПО Cisco ONE, при этом заказчики смогут выбирать платформу и условия поставки.

Платформа Cisco APIC-EM включает Cisco Plug and Play и Cisco EasyQoS без дополнительной платы. Cisco Intelligent WAN App поставляется в составе Cisco ONE Foundation for WAN. Cisco Enterprise NFV планируется поставлять в составе комплекса Cisco ONE WAN по годовой подписке. Цены прайс-листа для Cisco ONE Foundation: от 1200 долларов для варианта WAN, от 200 долларов для варианта Access. Поставки Cisco CMX Cloud планируются по годовой подписке в составе комплекса Cisco ONE Wireless по цене от 250 долларов.

Платформа Cisco APIC-EM с сервисами Cisco Plug and Play и EasyQoS beta доступна во всем мире. Сервис Cisco CMX Cloud автономно доступен во всем мире в соответствии с местным законодательством. Сервис Cisco IWAN доступен во всем мире. Ограниченная доступность Cisco Enterprise NFV запланирована на первую половину 2016 г.

Для поддержки заказчиков и партнеров Cisco на данном направлении сетевой трансформации предлагаются программы Learning at Cisco и Cisco DevNet, дающие сетевым профессионалам необходимые знания для перехода к программно определяемой сетевой модели.

Сертификат специалиста Network Programmability Specialist Certification предусмотрен программами CCIE и CCNP. Разработчикам и инженерам, занятым внедрением DNA, Cisco предлагает обучение, практические занятия и сертификационные курсы, формирующие специалистов следующего поколения.

Недавно представленная программа Next Generation CCIE закладывает фундамент, на котором ИТ-профессионалы высшего класса смогут повышать свою квалификацию с учетом перспективы. Кроме того, курс Cloud Certification поможет ИТ-профессионалам освоить оркестрацию и автоматизацию.

Программа Cisco DevNet вносит коррективы в Networking Dev Center, упрощая разработчикам интеграцию с Cisco DNA. Среди усовершенствований – обучающие лабораторные работы со свободным графиком и персональные программы обучения для сетевых инженеров и разработчиков приложений.

Red Hat выпустила новую версию платформы Enterprise Virtualization

14 марта 2016, США, cnews.ru. Компания Red Hat, поставщик решений с открытым исходным кодом, объявила о выпуске Red Hat Enterprise Virtualization (RHEV) 3.6 – новой общедоступной версии своей платформы виртуализации на основе гипервизора KVM, которая предлагает должную производительность, масштабируемость и безопасность для ресурсоемких Linux-нагрузок.

Обновленные средства управления и пользовательский интерфейс RHEV позволяют выполнять миграцию виртуальных машин VMware без привлечения платных сторонних инструментов, помогая ограничить использование проприетарных систем виртуализации на предприятии и сократить затраты, сообщили в Red Hat.

Платформа Red Hat Enterprise Virtualization ориентирована как на развертывание больших корпоративных систем, наподобие SAP или Oracle, так и на виртуализацию «тяжелых» настольных приложений для работы с графикой или интенсивных вычислений.

Новая функция PCI Device Assignment, обеспечивающая непосредственный доступ виртуальных машин к физическим устройствам, настолько ускоряет работу приложений CAD/CAM и других ресурсоемких задач, что в некоторых случаях позволяет перевести пользователей с дорогостоящих рабочих станции на виртуальные машины практически без потерь в производительности приложений, утверждают в компании.

Red Hat Enterprise Virtualization 3.6 предлагает следующие новые функции:

- горячее подключение памяти – предоставление дополнительной оперативной памяти виртуальной машине на лету, без приостановки ее работы;
- PCI Device Assignment – назначение виртуальной машине выбранного физического устройства или адаптера, с которым она будет работать напрямую (для приложений, интенсивно работающих с графикой или сетью, эта функция обеспечивает производительность на уровне, близком к физической машине);
- Host Update Manager – инструмент для развертывания обновлений и исправлений безопасности в виртуальной среде с использованием решения системного управления Red Hat Satellite, которое есть у каждого второго заказчика RHEV;
- Object Health Status – консоль управления Red Hat Enterprise Virtualization, позволяющая визуально контролировать исправность компонентов инфраструктуры виртуализации, а именно – устройств хранения, процессоров, серверов или жестких дисков (оповещая администраторов о неполадках, которые могут привести к отказу или снижению производительности виртуальных машин, эта функция помогает своевременно принять соответствующие меры для исправления ситуации);
- интеграция Virt-v2v с VMware – возможность подключиться к vCenter и выборочно перенести рабочие нагрузки Linux на платформу RHEV (обеспечивает быструю и удобную миграцию, помогая сократить расходы на виртуализацию и повысить производительность критически важных Linux-нагрузок).

Как и предыдущие версии этой платформы, Red Hat Enterprise Virtualization 3.6 предоставляет инфраструктурный уровень для преобразования рабочих нагрузок в контейнеры или для переноса в «облако».

Новая версия RHEV также интегрируется с платформой Red Hat CloudForms, которая предназначена для управления гетерогенными средами, построенными с использованием различных облачных сервисов, гипервизоров, контейнеров и традиционных ИТ-инфраструктур.

Red Hat Enterprise Virtualization 3.6 предлагается в виде самостоятельного продукта, в комплекте с операционной системой Red Hat Enterprise Linux, а также в составе решения Red Hat Cloud Infrastructure.

При наличии действующей подписки заказчик может провести обновление до Red Hat Enterprise Virtualization 3.6 на портале Red Hat Customer Portal.

КОМПЕТЕНТНО: Гуннар Хеллексон, Red Hat, директор по управлению продуктами Red Hat Enterprise Virtualization, Red Hat Enterprise Linux and Red Hat Atomic

<<< Red Hat оптимизировала свою платформу виртуализации, сделав ее полезнее для тех, кто движется в сторону двухуровневой ИТ-модели. Появившиеся в новой версии средства переноса рабочих нагрузок на платформу RHEV позволяют заказчику разрушить монополию проприетарной платформы виртуализации и реализовать гибкую стратегию с возможностью выбора гипервизора, объединив инвестиции, уже сделанные в открытые и закрытые решения. >>>

HPE упрощает виртуализацию для среднего бизнеса

16 марта 2016, США, ko.com.ua. Новая гиперконвергентная система H380 от Hewlett Packard Enterprise (HPE), совмещающая вычислительные функции с программно-конфигурированным хранением и поддержкой виртуализации, ориентирована на применение в небольших фирмах и филиалах крупных компаний. С её помощью клиенты, не имеющие ИТ-персонала с нужной квалификацией, могут в кратчайшие сроки организовать работу приложений и сервисов на базе виртуальных машин.

H380 поступит в продажу в конце марта и будет поставляться с новым слоем администрирования, позволяющим автоматизировать многие процессы и контролировать работу системы удалённо, с ПК или мобильного устройства под управлением Android или Apple iOS.

Гиперконвергентное устройство основано на популярном сервере ProLiant DL380 формата 2U, который дополнен набором программ, включающим VMware's vSphere и vRealize Operations Manager, а также собственным ПО HPE StoreVirtual и инструментами администрирования. H380 представляет собой двухсокетную систему, использующую процессоры Intel Xeon E5-2600 v3, от 128 до 1536 ГБ памяти и HDD или SSD общей ёмкостью до 25,2 ТБ на узел.

Клиентам требуется, минимум, два узла – для избыточности – всего же система, в соответствии с запросами заказчиков, может расширяться до 16 узлов.

Платформа администрирования основана на ПО HPE OneView, но отличается от неё значительно переработанным пользовательским интерфейсом. «Мы постарались сделать его предельно простым, подходящим для технически компетентного сотрудника, который не обязательно должен быть экспертом с 20-летним опытом работы с архитектурой виртуальных машин, – пояснил технический директор HPE EMEA Дэвид Чалмерс (David Chalmers). – Любой, отвечающий этим требованиям, способен привести систему в рабочее состояние менее, чем за 15 мин. и приступить к развёртыванию и применению виртуальных машин».

Гиперконвергентные системы считаются идеальной платформой для виртуализованных рабочих нагрузок прежде всего потому, что они имеют локальные хранилища. Общий объем хранения возрастает синхронно с вычислительной мощностью с каждым новым добавленным узлом. Это устраняет потребность в отдельных дисковых массивах, которые часто оказываются фактором, ограничивающим производительность при масштабировании системы.

«Облако» обеспечит партнерам вход в облачный бизнес

17 марта 2016, Россия, Москва, content-review.com. Партнеры «Облако» получили возможность брендировать автоматизированную бизнес-платформу для предоставления облачных сервисов, и размещать её на собственном доменном имени.

«Облако» предоставляет новую версию платформы автоматизации, которая даёт партнерам возможность создать интерфейс управления облачными сервисами для своих клиентов на собственном доменном имени и в своём фирменном стиле. Это позволяет партнерам войти в облачный бизнес с минимальными инвестициями, предложить облачные сервисы под собственной торговой маркой, сохранить и развить отношения с клиентами.

Чтобы удовлетворить потребности клиентов в арсенале профессионалов ИТ-рынка должны быть как традиционные, так и облачные инструменты. Развёртывание собственных сервисов дорогое и хлопотное занятие, а передавать клиентов сторонним провайдерам не всегда комфортно из-за опасения потери заказчика. «Облако» решила эту задачу, расширив функционал панели управления услугами.

С помощью новых опций партнеры «Облако» получили возможности для расширенной настройки интерфейса. Теперь партнер может изменять внешний вид бизнес-платформы: установить свой логотип, редактировать стиль, шрифты и цветовую гамму. Дополнительным преимуществом также является возможность настройки собственного доменного имени в адресе панели управления. Таким образом, конечные клиенты получают доступ в брендированную функциональную платформу именно через доменное имя партнёра. Также партнеры «Облако» получили инструмент для настройки различных систем уведомлений, включая СМС-оповещения.

«С расширенным функционалом интерфейса панели управления «Облако», любой аутсорсер, любая ИТ-компания может стать облачным провайдером за несколько минут», – комментирует Михаил Волков, директор по работе с партнерами «Облако».

Google открыл доступ к платформе Cloud Machine Learning

24 марта 2016, США, searchengines.ru. На конференции GCP NEXT в Сан-Франциско Google представил разработчикам новую платформу машинного обучения – Cloud Machine Learning. На сегодня она доступна в превью-версии.

«Cloud Machine Learning используют такие сервисы Google, как Фото (поиск по картинкам), приложение Google (голосовой поиск), Переводчик и Inbox (Smart Reply). Наша платформа теперь доступна как облачный сервис, чтобы обеспечить беспрецедентный масштаб и быстродействие для ваших бизнес-приложений. Cloud Machine Learning обеспечит весь процесс, начиная от сбора данных до выдачи прогнозов. Теперь любое приложение сможет использовать технологии глубокого обучения, на базе которых работают службы Google», - говорится в описании сервиса.

По словам главы компании Эрика Шмидта (Eric Schmidt), Google намерен сделать технологию машинного обучения доступной для всех разработчиков и максимально удобной для использования.

Платформа Cloud Machine Learning состоит из двух базовых частей. Первая позволяет разработчикам создавать модели машинного обучения на основе собственных данных, в вторая – предлагает предварительно обученные модели.

Данные для обучения моделей разработчики могут брать из таких инструментов, как Google Cloud Dataflow, Google BigQuery, Google Cloud Dataproc, Google Cloud Storage и Google Cloud Datalab.

Предварительно обученные модели включают существующие интерфейсы программирования приложений, такие как Google Translate API и Cloud Vision API, а также новый Google Cloud Speech API, позволяющий преобразовать в текст устную речь более, чем на 80 языках. На базе этого API работает голосовой поиск Google.

Напомним, что в ноябре прошлого года Google предоставил всем разработчикам доступ к системе машинного обучения TensorFlow. Новая система легко масштабируется и способна успешно функционировать как на смартфоне, так и на тысячах мощнейших компьютеров в центрах обработки данных. TensorFlow также возможно использовать в качестве мощного инструмента для анализа больших массивов сложнотруктурированных данных.

Облачные сервисы

Microsoft представила облачный сервис для защиты от хакерских атак

01 марта 2016, США, snews.ru. Портфель решений Microsoft для защиты данных пополнился новым облачным сервисом. Он позволяет узнавать, была ли на корпоративную сеть совершена атака, и восстановить защиту. Новый сервис работает только в Windows 10, и в Microsoft полагают, что это послужит дополнительным стимулом для перехода организаций на последнюю версию операционной системы.

Новый облачный сервис

Microsoft представила облачный сервис Windows Defender Advanced Threat Protection, который, как полагают в компании, станет дополнительным стимулом для перехода на Windows 10 коммерческих клиентов.

Windows Defender Advanced Threat Protection («защита от сложных угроз безопасности») предназначен для выявления уже совершенных атак на корпоративные сети и оказания помощи системным администраторам в принятии ответных мер. То есть он помогает ликвидировать последствия тогда, когда все другие уровни защиты сети хакерами были преодолены.

Windows Defender ATP послужит дополнительным стимулом перехода на Windows 10, потому что в любых других версиях операционной системы Windows он не поддерживается. Является ли новый сервис бесплатным, в компании не уточнили.

Принцип работы

Windows Defender ATP способен обнаруживать следы вторжений и помнить их в течение шести последних месяцев, он сообщает: посредством чего была совершена атака и на какие устройства, почему не сработали средства защиты. Далее сервис дает рекомендации – какие шаги необходимо предпринять для восстановления защиты и ликвидации последствий.

Анонимная информация поступает в облако Windows Defender ATP с многочисленных источников: более 1 млрд Windows-устройств, 2,5 трлн веб-страниц и 600 млн узлов проверки репутации. Кроме того, ежедневно сюда стекаются результаты анализа более 1 млн подозрительных файлов.

Страница с рекомендациями - как реагировать на угрозу?

Сервис использует машинное обучение. И так как эта технология не дает стопроцентной точности, указания Windows Defender ATP носят рекомендательный характер, уточнил исполнительный вице-президент Microsoft Windows and Devices Group Терри Мейерсон (Terry Myerson). Администраторы вольны самостоятельно принимать решение о принятии мер, оценив доступную им информацию, добавил он.

Тестирование сервиса

Как рассказали в Microsoft, в настоящее время сервис проходит закрытое тестирование на 500 тыс. устройствах под управлением Windows 10.

В течение 2016 г. компания планирует предоставить возможность участия в тестировании большому количеству организаций. Однако в Microsoft не уточили, когда именно. Срок полномасштабного запуска нового сервиса тоже неизвестен.

Панель управления Windows Defender ATP

Для чего это нужно

В Microsoft считают, что Windows Defender ATP поможет организациям эффективнее бороться с хакерами, атаки которых становятся все более сложными и профессиональными.

«Только в 2015 г. были обнаружены тысячи атак на корпоративные сети. По нашим данным, в среднем организациям требуется более 200 дней на то, чтобы обнаружить следы вторжения, и около 80 дней на то, чтобы восстановить защиту. В среднем устранение последствий одной атаки обходится организациям в \$12 млн, но еще больше страдает их репутация», – сказал Мейерсон.

Облачный сервис «Битрикс24» обзавелся виртуальным помощником

04 марта 2016, Украина, ko.com.ua. «1С-Битрикс» представила новые функции своего сервиса для организации корпоративной работы «Битрикс24» и сообщила о расширении его бесплатных опций.

Ранее все сервисы продукта предоставлялись безвозмездно лишь для 12 пользователей компании-клиента. Теперь это правило относится лишь к некоторым его бизнес-инструментам: CRM, «задачам и проектам», «календарям», «Битрикс24.Диску», «учету рабочего времени», «телефонии» и «бизнес-процессам». Список этих 12 людей компания может изменять раз в сутки.

Что касается коммуникационных инструментов, с помощью которых можно общаться в рабочей социальной сети, переписываться в мессенджере, звонить коллегам по видеосвязи, проводить видеоконференции, то они становятся бесплатными для неограниченного числа сотрудников.

В компании уверены, что новая ценовая политика сделает сервис привлекательной заменой набору разрозненных мессенджеров и соцсетей, которые сотрудники используют для общения. «Теперь всю переписку с коллегами, партнерами и внешними пользователями, вне зависимости от количества ее участников, из Вконтакте, Facebook, Skype и What's App можно перенести в "Битрикс24"», – считает гендиректор «1С-битрикс» Сергей Рыжиков.

К выходу нового продуктового релиза, получившего кодовое название «Фиджи», «1С-Битрикс» на основе технологий машинного обучения компании «Наносемантика» создал виртуального помощника – запрограммированного на саморазвитие интернет-бота по имени Марта. Он призван общаться с пользователями в текстовом режиме, поддерживать с ними разговоры на общие темы, помогать осваивать сервис, находить статьи из техподдержки, напоминать о существовании различных возможностей сервиса, рекомендовать использовать новые инструменты. В «1С-Битриксе» заверяют, что в дальнейшем бот научится выполнять команды: ставить за пользователей задачи, вносить данные в CRM, напоминать о встречах и пр.

Сначала бот будет говорить только по-русски, но потом в набор языков добавятся украинский и английский.

В рамках релиза также была осуществлена интеграция сервиса с пакетом офисного ПО Microsoft Office 365, корпоративный аккаунт в котором теперь можно подключить к «Битрикс24» для работы с документами.

Облачная служба Dell поможет выявлять «невидимые» сетевые атаки

07 марта 2016, США, ko.com.ua. Подразделение Dell, SecureWorks, представило базирующийся в облаке сервис, обнаруживающий угрозы безопасности путём анализа сетевой активности. Такой подход способен вовремя предупреждать о нападениях, в которых не используется вредоносное ПО (например, через взломанный удалённый доступ или социальную инженерию). От этих атак не спасают межсетевые экраны, антивирусы, системы предотвращения вторжений и другие традиционные средства защиты.

Новая служба, под названием Advanced Endpoint Threat Detection Red Cloak уже доступна и представляет собой полностью управляемую платформу SaaS (Software-as-a-Service). В своём анализе она использует информацию, поступающую от датчиков и средств мониторинга, установленных на предприятии.

Сенсоры ищут свидетельства вредоносной активности и непрерывно собирают сведения о том, что происходит на конечном устройстве: о запуске приложений, выполненных командах, сетевых соединениях и обращениях к памяти. Данные отсылаются в облачную Counter Threat Platform, где анализируются с использованием поведенческих алгоритмов и индикаторов из оперативно обновляемой экспертами базы угроз.

Dell сообщила, что этот сервис был разработан для команды SecureWorks Incident Response использовавшей его при проверке ИТ-инфраструктуры клиентов. Успешный опыт его применения натолкнул компанию на идею предложить Red Cloak как коммерческое решение. По информации Dell, данная система уже использовалась для защиты более 4100 клиентов в 61 стране. В одном случае, Red Cloak помогла выявить вторжение в сеть, остававшееся незамеченным в течение 14 месяцев.

«Red Cloak оказалась настолько действенной в отслеживании источников угрозы, что клиенты Incident Response требовали оставить это решение инсталлированным в их ИТ-среде для предупреждения о любой злонамеренной активности в будущем», – сообщил старший инженер Dell SecureWorks Counter Threat Unit (CTU), Аарон Хэкворз (Aaron Hackworth).

После идентификации вредоносного характера активности, Cyber Threat Analysis Centre отсылает электронное уведомление в течение 15 минут. Серьёзные инциденты затем передаются в команду Senior Intrusion Analyst Team, ответ которой гарантируется в сугочный срок.

Служба Red Cloak доступна во многих регионах, включая EMEA, но пока только на английском языке.

HPE анонсировала облачный сервис машинного обучения

11 марта 2016, США, ko.com.ua. Hewlett Packard Enterprise сообщила о вводе в строй инновационной платформы HPE Haven OnDemand, которая предоставляет разработчикам, стартапам и предприятиям более шести десятков программных интерфейсов и служб для внедрения функций аналитики глубокого обучения в мобильных и корпоративных приложениях, работающих с текстом, звуком, изображениями, видео, социальными и веб-данными.

В число предлагаемых функций входят: глубокий концептуальный анализ текста; извлечение информации из файлов большинства стандартных форматов, включая оптическое распознавание текста; мощный контекстный поиск в облачных и локальных данных; распознавание изображений и обнаружение лиц; анализ соотношений между людьми, объектами и местами на основе теории графов, особенно полезный в социальных сетях; прогнозы и рекомендации на основании анализа структурированных массивов данных; преобразование в текст речи из аудио- и видеофайлов с поддержкой более 50 языков.

Первая бета HPE Haven OnDemand вышла в декабре 2014 г., а на сегодняшний день этот сервис применяется в сотнях приложений и насчитывает свыше 12750 зарегистрированных разработчиков, генерирующих миллионы вызовов API каждую неделю и предоставляющих обратную связь, необходимую для совершенствования проекта.

Первая бета HPE Haven OnDemand вышла в декабре 2014 г., а на сегодняшний день этот сервис применяется в сотнях приложений

HPE Haven OnDemand доступен во всем мире как freemium-сервис: бесплатный для разработки, тестирования и дальнейшего использования, но с коммерческой ценовой моделью на базе SLA (Service Level Agreement) для предприятий.

Vodafone запускает облачный сервис для малого бизнеса с мировым размахом

15 марта 2016, Германия, osp.ru. В каждой стране, где ведет обслуживание Vodafone Total Cloud Flex, будет открыто по крайней мере два центра обработки данных, что должно обеспечить как надежную и бесперебойную работу сервиса, так и гарантию соблюдения законов о запрете перемещения данных через границы.

В конце июня в Германии, Италии, Великобритании и Ирландии будет запущен виртуальный частный облачный сервис Vodafone Total Cloud Flex, ориентированный на запросы предприятий малого и среднего бизнеса, намеренных работать на международном рынке. В третьем квартале начнется обслуживание клиентов в США, а также Гонконге или Сингапуре, сообщают в компании Vodafone.

Vodafone Total Cloud Flex может напрямую работать с собственной инфраструктурой предприятия через виртуальную частную сеть (VPN) или на базе протокола MPLS. Управление сервисом осуществляется через портал самообслуживания. Планируется открытие локализованных версий портала, по крайней мере, для Германии и Италии. В каждой стране, где ведется обслуживание, будет открыто по крайней мере два центра обработки данных, что должно обеспечить как надежную и бесперебойную работу сервиса, так и гарантию соблюдения законов о запрете перемещения данных через границы.

Подписка на сервис из пяти виртуальных машин с системой Windows, гарантией доступности в 99,9%, дублированным каналом с пропускной способностью 100 Мбит/с, межсетевым экраном и защитой от DDoS-атак обойдется в 2500 евро в месяц.

WhatsApp научился отправлять PDF-файлы через облачные сервисы

18 марта 2016, США, overclockers.ru. На iOS вышла новая версия WhatsApp с индексом 2.12.16, которая получила улучшенные уведомления, возможность отправлять PDF-файлы через другие приложения, а также несколько других нововведений, но не будем забегать вперед, а разберём во всём по порядку.

Итак, теперь можно передавать документы со смартфона из различных программ, не закрывая WhatsApp, что стало возможно благодаря поддержке приложением облачных сервисов.

Прежде всего, это касается PDF, а чтобы отправить файл, необходимо нажать клавишу «Поделиться», затем «Поделиться документом», после чего мессенджер предложит несколько сервисов для отправки – iCloud Drive, Dropbox, Google Drive или Microsoft OneDrive.

Помимо этого, в разделе «Данные» или «Группа» теперь можно сохранять входящий медиаконтент в чатах и быстро отвечать на уведомления In-App, потянув его вниз. При этом оповещения о пропущенных звонках отображаются непосредственно в окне чатов.

Напомним, что ранее WhatsApp получил поддержку 3D Touch, благодаря которой стало возможным быстро создавать новое сообщение, а также переходить в раздел избранных постов или открывать настройки.

Ezviz рассказывает о защищенности своего облачного сервиса для видеонаблюдения

21 марта 2016, США, secnews.ru. Компания Ezviz Inc. распространила сообщение о том, как обеспечивается безопасность видеоданных, которые доверяют ей клиенты её облачного сервиса видеонаблюдения. Эта работа строится на партнёрских отношениях с сервисом Amazon Web Service (AWS) и компанией Trend Micro.

Публикуя данную информацию, компания Ezviz по-прежнему нигде не сообщает о том, что её учредителем является компания Hikvision, которая производит через неё продажи конечным пользователям в США. Ezviz позиционирует себя как обычная калифорнийская компания, производитель камер, комплектов для видеонаблюдения и устройств для «умного дома».

При этом сам факт появления сообщения, в котором рассказывается о том, как Ezviz обеспечивает информационную безопасность своего облачного сервиса, эксперты трактуют как желание создать более благоприятную картину на фоне проявившихся в прошлом году проблем с защищённостью продуктов компании Hikvision.

В сообщении компании Ezviz объясняется, что её облачный сервис работает на хостинге службы AWS, который считается безопасным и заслуживающим доверия пользователей. Серверы службы AWS, на которых выполняются облачные операции Ezviz для клиентов, зарегистрированных в Северной Америке, расположены в США.

Кроме того, Ezviz использует разработки компании Trend Micro в области информационной безопасности. С их помощью выполняется проактивный мониторинг ресурсов компании Ezviz с выявлением их уязвимости и возможных информационных атак на них. Это сотрудничество строится по принципу «Безопасность данных как услуга» (Data Security as a Service – DSaaS).

Видеоизображение, получаемое камерами Ezviz, клиенты её облачного сервиса просматривают только через фирменные приложения, которые выпускает компания. Видеоизображение и данные передаются по протоколам HTTPS и SSL и при этом шифруются с использованием стандарта Advanced Encryption Standard (AES).

Теперь компания Ezviz делает ещё один шаг к большей защищённости данных, вводя код верификации. Он требуется для просмотра и живого, и записанного видеоизображения, а также для установки дополнительных устройств. Так обеспечивается дополнительный уровень безопасности.

Nokia разработала облачное Wi-Fi-решение операторского класса

22 марта 2016, Финляндия, rweek.ru. Nokia разработала облачное Wi-Fi-решение операторского класса, объединившее такие характеристики, как гигабитные скорости беспроводной передачи и простота развертывания.

С появлением Nokia AirScale Wi-Fi операторы мобильной связи смогут бесшовно интегрировать технологию Wi-Fi со своими действующими сетями, повышая качество обслуживания клиентов и открывая новые источники доходов.

Это решение также дает возможность сервис-провайдерам, не располагающим лицензированным спектром, эксплуатировать сети Wi-Fi и использовать преимущества технологии размещения вычислительных ресурсов на границе мобильных сетей (Mobile Edge Computing) и аналитики для предоставления продвинутого контекстно-зависимых сервисов.

Ключевой компонент решения Nokia AirScale Wi-Fi – облачный контроллер, который легко и быстро устанавливается и обеспечивает автоматическую настройку, мониторинг точек доступа Wi-Fi и управление ими. Контроллер также поддерживает автоматическое масштабирование для поддержки 10 000 точек доступа и более.

Nokia AirScale Wi-Fi включает компактные точки доступа Wi-Fi для внутренней и наружной установки, базовые станции Nokia Flexi Zone G2 с интегрированным Wi-Fi-модулем и облачный контроллер, функционирующий на серверной платформе Nokia AirFrame.

Современная технология Wi-Fi поддерживает гигабитные скорости.

Агрегация LTE и Wi-Fi открывает путь к 5G-структуре со множественным подключением (multi-connectivity framework) и обеспечивает масштабируемость и рентабельность при интеграции Wi-Fi с мобильными сетями.

Применение технологии размещения вычислительных ресурсов на границе мобильных сетей (Mobile Edge Computing) дает сервис-провайдерам возможность выделиться на рынке и получить выигрышные преимущества в облачную эпоху за счет использования аналитики и предоставления контента с учетом местоположения, такого как, например, видеосервисы, предлагающие проигрывание фрагментов спортивных событий на мобильных устройствах прямо в процессе соревнований на стадионе, услуги навигации внутри зданий и персональные купоны на скидку в близлежащих торговых точках.

С.Х. Цзих (С.Н. Jih), старший вице-президент и директор Taiwan Mobile по технологиям, сказал: «Основная цель Taiwan Mobile – предоставлять заказчикам широкополосные сервисы лучшего качества. Технология Wi-Fi является ключевой технологией в достижении этой цели, позволяя быстро и экономично наращивать емкость, особенно внутри помещений, дополняя нашу высокопроизводительную мобильную сеть. Мы успешно провели опытную эксплуатацию решения Nokia AirScale Wi-Fi в нашей действующей сети, чтобы, во-первых, оценить производительность точек доступа 802.11ac Wi-Fi, а во-вторых – понять практические выгоды размещения Wi-Fi-контроллера в облаке. Пока результаты обнадеживают, и мы рассматриваем возможность внедрения этого решения и на других объектах».

Майк Теландер (Mike Thelander), президент и основатель Signals Research Group, отметил: «Использование нелицензируемого спектра необходимо операторам, если они хотят улучшить качество мобильной широкополосной связи и охватить своим бизнесом предприятия и места проведения публичных мероприятий. Чувствуя себя в этом пространстве вполне уверенно, особенно после приобретения Alcatel-Lucent, Nokia выбрала прорывную архитектуру на основе облачного контроллера и размещения вычислительных ресурсов на границе, качественно выделяясь на фоне признанных вендоров».

Марк Аткинсон (Mark Atkinson), руководитель подразделения решений для сетей Wi-Fi и малых сот компании Nokia, сказал: «Nokia AirScale Wi-Fi расширяет применение действующих компонентов нашего широко внедряемого решения Smart Wi-Fi, включая лидирующий в отрасли шлюз WLAN Gateway операторского класса. Облачная реализация Wi-Fi подчеркивает нашу приверженность этой перспективной технологии радиодоступа, которая позволит операторам предоставлять по Wi-Fi услуги, аналогичные услугам сотовой связи, и соединить лучшие черты Wi-Fi и LTE с помощью LWA».

GoDaddy запустила свой первый облачный сервис — для SMB

22 марта 2016, США, ko.com.ua. Аризонская компания GoDaddy – провайдер хостинга доменов для бизнеса – вчера сообщила о своём облачном дебюте. Она анонсировала запуск Cloud Servers and Cloud Applications – пакета облачных сервисов в стиле Amazon, позволяющих малому и среднему бизнесу (SMB) создавать, тестировать и масштабировать облачные решения на инфраструктуре GoDaddy.

Новый сервис нацелен на тех представителей SMB, которые заинтересованы хотя бы в частичном перемещении операций в облако, а точнее, на законтрактованных ими индивидуальных разработчиков.

«Предлагая мощное, но простое облако с интегрированными в одном месте доменами, DNS, безопасностью и резервными копиями, разработчики могут сэкономить время и превзойти ожидания своих клиентов», – считает Джефф Кинг (Jeff King), старший вице-президент GoDaddy и генеральный менеджер хостинга и безопасности.

Cloud Servers базируется на OpenStack и доступен только в американских серверных центрах. Он поддерживает дистрибутивы Ubuntu 14.04, CentOS 6 and 7, Fedora 23, Debian 8, FreeBSD, CoreOS и Arch Linux, работа облачных приложений обеспечивается открытой библиотекой Bitnami.

Оплата производится на основании схемы pay-as-you-go начиная с \$5 в месяц за опцию 20 ГБ. В \$80 в месяц (или 12 центов в час) обойдётся 8 ГБ оперативной памяти, четыре процессора, 80 ГБ хранилища SSD и 8 ТБ трафика.

Новый сервис представляет этапное событие для GoDaddy – компании, известной своей низкопробной коммерческой рекламой. Он является очередным примером воплощения её долгосрочной стратегии превращения в провайдера продуктов и технологий.

Ранее, компания под управлением нового CEO, Блэйка Ирвинга (Blake Irving), начала продвижение в секторы почтового маркетинга, данных и аналитики, в апреле прошлого года вышла на публичные торги, и инвестировала примерно пятую часть прибыли в разработку продуктов.

Amazon расширяет возможности облачного сервиса Alexa Voice Service

27 марта 2016, США, ixbt.com. Компания Amazon объявила о доступности обновлённого облачного сервиса Alexa Voice Service (AVS). Он предназначен для того, чтобы добавить голосовую поддержку для любого подключённого к Сети устройства. Конечно, для превращения понадобится микрофон и динамик.

По сути Amazon предлагает всем желающим (речь о производителях и разработчиках ПО) оснастить свои устройства голосовым помощником Alexa, который впервые появился в умной акустической системе Echo, а затем превратился в самостоятельный продукт.

При помощи Alexa пользователь может узнать различные новости, включить музыку, ответить на сообщения, управлять устройствами умного дома и так далее. Всё это происходит посредством голосовых команд.

В прошлом году Amazon запустила сервис AVS в тестовом режиме, а сейчас значительно расширила его возможности. Среди новых функций можно выделить управление громкостью звука, управление воспроизведением мультимедийных файлов, установка будильника, таймера и напоминаний. Таким образом Alexa выходит на новый уровень, превращаясь в универсальный голосовой помощник для самых различных классов устройств.

Облачные хранилища. Центры обработки данных

Huawei представила комплексное сетевое решение для ЦОД

29 февраля 2016, Китай, pcweek.ru. Компания Huawei представила сетевое решение для центров обработки данных (ЦОД) с тремя компонентами: Cloud Fabric 3.0 для соединений внутри ЦОД, DCI для соединений между разными ЦОД и Cloud VPN для соединений пользователя с ЦОД в рамках Международного мобильного конгресса 2016.

Интернет становится неотъемлемой частью повседневной жизни, мобильный интернет и технологии облачных вычислений становятся совершеннее, и все это вызывает стремительный рост трафика. Исследования показывают, что IP-трафик от ЦОД по всему миру ежегодно растет со средней скоростью 33%.

Предполагается, что трафик данных в ЦОД в 2016 году достигнет 4,8 Зб. Это становится серьезным вызовом при построении сетей ЦОД и создания инфраструктуры для предоставления услуг. Huawei считает, что в будущем сети будут использовать иерархическую архитектуру ЦОД для обеспечения миллисекундной задержки при предоставлении услуг.

Сетевое решение компании Huawei для ЦОД состоит из трех компонентов. CloudFabric 3.0 – удобный графический пользовательский интерфейс на основе SDN и drag-and-drop GUI, позволяющий поставщикам предоставлять услуги для пользователей за один клик. В CloudFabric 3.0 используются центральные коммутаторы ЦОД Huawei серии CE12800s (коммутационная способность каждого – 160 Тбит/с, что в примерно в три раза больше, чем в среднем по отрасли), за счет которых операторы могут построить высокопроизводительную и чрезвычайно гибкую сеть ЦОД.

Компонент DCI обеспечивает синергию решений E2E IP+оптика на базе SDN для автоматического предоставления услуг и быстрой оптимизации в течение нескольких минут.

CloudVPN позволяет операторам вести коммерческую деятельность в промышленных сетях, что повышает лояльность потребителей и доходы на базе систем NaaS (сеть как услуга).

В качестве поставщика решений для сетей с фиксированным широкополосным доступом Huawei проводит большие инвестиции в развитие ЦОД. Компания предлагает высококачественные решения для сетей, ориентированных на ЦОД, чтобы операторы могли создавать базовые сети следующего поколения, поддерживающие облачные сервисы.

Тем самым Huawei способствует переходу операторов к эре ЦОД, помогая открыть рынок цифровых преобразований с объемами в триллионы долларов США. Huawei готова к сотрудничеству с партнерами по отрасли для расширения возможностей сетевых подключений во всем мире.

В Тверской области началось строительство крупнейшего дата-центра

02 марта 2016, Россия, Тверская обл., karavan.tver.ru. На площадке строительства будущего крупнейшего российского Центра обработки и хранения данных, который сооружается вблизи Калининской АЭС (Удомля, Тверская область), началась активная фаза строительных работ. 24 февраля в основание одного из зданий комплекса уложен первый кубометр бетона.

По словам директора атомной станции Михаила Канышева, начало бетонирования фундамента знаменует собой переход от подготовительного этапа к широкомасштабным работам по сооружению дата-центра.

Инвестиционный проект реализуется в рамках программы «Развитие мощностей Центра обработки и хранения данных АО «Концерн Росэнергоатом». На территории размером 8,5 га будут построены три здания центра, административный корпус, контрольно-пропускной пункт, подстанция. В сооружении объектов планируется задействовать порядка 300 человек и 30 единиц крупной техники. КАЭС должна стать надежным источником электроснабжения центра.

Генподрядчиком строительства выступает компания ООО «ЦХД Инжиниринг». Ввод в эксплуатацию 1-й очереди ЦОД мощностью 48 МВт с возможностью расширения до 80 МВт запланирован на март 2018 года.

– Это будет самый крупный ЦОД в России, в котором предполагается разместить до 8 тысяч ИТ стоек, – цитирует Михаила Канышева пресс-служба КАЭС. – Сооруженный объект будет предоставлять крупным корпорациям комплекс ИТ-услуг по защите персональных данных, хранению необходимой информации, тем самым способствовать повышению информационной безопасности Российской Федерации.

Ранее «Росатом» сообщал о намерении предоставить площадку для хранения данных Google и Facebook.

Oracle построит в столице ОАЭ ультрасовременный дата-центр

14 марта 2016, ОАЭ, novostiit.net. С целью развития облачного бизнеса Oracle планирует развернуть высокопроизводительный и соответствующий всем современным стандартам центр обработки данных в Абу-Даби, столице Объединённых Арабских Эмиратов (ОАЭ).

Об этих планах компании сообщил CEO Oracle Марк Хёрд (Mark Hurd), подтвердив тем самым заинтересованность корпорации в развитии бизнеса на Ближнем Востоке, пишут Новости ИТ

«Это серьёзное для нас дело, в реализацию которого будут вложены значительные инвестиции», – заявил Хёрд, акцентируя внимание на том, что ОАЭ являются ведущим регионом в облачной стратегии Oracle.

Oracle намерена начать строительство ЦОД в Абу-Даби после подготовительного этапа и запустить его в эксплуатацию в «достаточно короткий срок». Дата-центр будет оснащён оптимизированными комплексами Oracle Engineered Systems, состоящими из программного и аппаратного обеспечения и сетевого оборудования, которые сконфигурированы для совместной работы и высокой производительности.

«Это позволит поддержать возрастающие потребности клиентов, которые выбрали широкий спектр облачных сервисов Oracle. У нас очень скрупулёзный подход к строительству центров обработки данных», – сказал Хёрд.

Представитель компании подчеркнул, что, размещая дата-центр в ОАЭ, Oracle получит возможность лучше организовывать уровни сервиса и отвечать на запросы локальных клиентов, которые по разным причинам, в том числе из-за государственных требований к обработке и защите информации, нуждаются в том, чтобы их данные находились в географической близости.

Корпорация Oracle также объявила о найме ещё 250 специалистов по продажам облачных сервисов на Ближнем Востоке и планах открыть новые офисы в этом году в Абу-Даби и Дубаи в ОАЭ, а также в Аммане (Иордания) и Эр-Рияде (Саудовская Аравия).

Новый ЦОД ОАО «РЖД» в Екатеринбурге планируется ввести в 2017 г

16 марта 2016, Россия, Свердловская обл., rzd-partner.ru. Строящийся в настоящее время в Екатеринбурге новый Центр обработки данных ОАО «РЖД» планируется открыть в следующем году. Как сообщил директор по информационным технологиям компании Евгений Чаркин, строительство объекта ведется в рамках программы консолидации инфраструктуры IT-блока холдинга ОАО «РЖД». Наряду с ЦОД в г. Екатеринбурге, базовые центры обработки данных будут функционировать в Москве и Санкт-Петербурге. При этом Е. Чаркин не исключил в перспективе возможность создание такого же опорного центра на Восточном полигоне сети РЖД, однако целесообразность принятия такого решения будет основана на конкретных показателях операционной деятельности.

Наряду с этим директор по информационным технологиям ОАО «РЖД» не исключил вероятность сокращения объема инвестиций в развитие IT-сектора компании при обсуждении актуализированной стратегии развития IT-блока холдинга. Напомним, что в текущем году на эти цели в бюджете компании предусматривалось направить 8 млрд руб.

МТС планирует построить второй дата-центр в Нижнем Новгороде ко II половине 2017 года

21 марта 2016, Россия, Москва, niapp.ru. ПАО "Мобильные ТелеСистемы" планирует построить второй дата-центр в Нижнем Новгороде ко II половине 2017 года. Об этом НИА "Нижний Новгород" сообщили в компании.

"Основными элементами нового центра обработки станут инженерные системы. Подобное технологическое оснащение дата-центра позволит обеспечить максимальную энергоэффективность всего технологического оборудования, а также полный контроль за состоянием инженерных систем. Таким образом, центр предоставит условия для функционирования вычислительных мощностей и систем хранения данных", - отмечается в сообщении.

Кроме того, центр позволит расширить перечень сервисов, предоставляемых корпоративным клиентам, в том числе в области системной интеграции и облачных технологий.

В настоящее время МТС эксплуатирует восемь дата-центров: три в Москве, по одному в Нижнем Новгороде, Самаре, Новосибирске, Владивостоке и Краснодаре. Первый ЦОД МТС компания ввели в эксплуатацию в Москве в 2007 году.

Напомним, что правительство Нижегородской области и МТС подписали инвестиционное соглашение о строительстве центра в рамках Дня инвестора 17 марта 2016 года, объем инвестиций в проект оценивается в 1,2 млрд рублей.

ActiveCloud запустила в России «облако» на базе технологий Microsoft

22 марта 2016, США, cnews.ru. Компания ActiveCloud объявила о запуске нового облачного проекта в рамках инициативы Microsoft Cloud OS Network Russia. Публичное «облако» ActiveCloud на базе технологий Microsoft предоставляет мощности для построения ИТ-инфраструктуры любого уровня сложности по доступным ценам.

«Облако» было развернуто на оборудовании, размещенном в российских ЦОДах, что соответствует требованиям отечественного законодательства о хранении персональных данных. Это позволяет корпоративным заказчикам воспользоваться современными технологиями, созданными на базе платформы Microsoft, и обеспечить приложениям высокую скорость отклика на территории России, рассказали в компании.

Российская инициатива Microsoft Cloud OS Network Russia является частью, стартовавшей немногим ранее глобальной программы Cloud OS Network (COSN). Ее участники предоставляют облачные сервисы более чем 3,7 млн заказчиков в ста странах. В России авторизацию на участие в программе получили восемь поставщиков облачных услуг, в том числе компания ActiveCloud. Участники программы получают доступ к передовым технологиям Microsoft, а также экспертную поддержку и консультации экспертов корпорации. В ходе партнерства ActiveCloud и Microsoft было проведено развертывание ИТ-инфраструктуры и ее полнофункциональное тестирование на соответствие стандартам вендора.

Программные решения и стандарты, применяемые сегодня в «облаке» ActiveCloud с использованием технологий Microsoft, предоставляют инфраструктуру и технологическую платформу для развития бизнеса благодаря гибкому масштабированию для выделения вычислительных мощностей «по требованию», возможности реализации архитектуры практически любой сложности, должный уровень безопасности за счет изолированности среды и управления политиками доступа. Кроме того, облачная платформа обеспечивает возможность создания гибридных сред за счет консолидации вычислительных ресурсов заказчиков и безопасного объединения их частной или уже имеющейся облачной инфраструктуры Microsoft Azure с виртуальной, разворачиваемой в «облаке» ActiveCloud.

Помимо перечисленного, у стандартизованных облачных сервисов ActiveCloud есть еще одна особенность: их пользователи могут без лишних финансовых и временных затрат расширять, уменьшать или переносить отдельные элементы ИТ-инфраструктуры между ЦОДами, странами и провайдерами. Такой подход к формированию ИТ-инфраструктуры делает бизнес заказчика по-настоящему динамичным и гибким, за счет использования облачных ресурсов по факту реального потребления, указали в компании. А благодаря интеграции «облака» на технологиях Microsoft с собственной платформой управления ActivePlatform пользователи получают автоматический биллинг и единую консоль управления всеми облачными сервисами ActiveCloud.

КОМПЕТЕНТНО: Игорь Корман, ActiveCloud, генеральный директор

<<< Сегодня средний и малый бизнес демонстрируют высокую потребность в стандартизованных, интуитивно понятных облачных сервисах, внедрение которых не требует высокой экспертизы со стороны заказчиков и одновременно предоставляет ему все возможности, которые ранее были доступны исключительно крупным компаниям. Для удовлетворения этой потребности ActiveCloud построила «облако» на технологиях Microsoft, инвестировав средства в модернизацию оборудования и сделав приоритетными вопросы безопасности, стандартизации и удобства доставки решений заказчиком. >>>

КОМПЕТЕНТНО: Олег Коверзнев, Microsoft в России, руководитель программы развития партнерских облачных решений

<<< Мы видим растущий интерес заказчиков к российским облачным сервисам. Поэтому в рамках программы Cloud OS Network Russia Microsoft помогает отечественным компаниям создавать конкурентоспособные облачные услуги международного класса, предоставляемые из дата-центров на территории РФ. ActiveCloud присоединился к инициативе несколько позже других партнеров, но в кратчайшие сроки сумел создать IaaS-решение с высокой степенью автоматизации. Уверен, что сочетание функциональных возможностей и удобства использования обеспечит облачной инфраструктуре ActiveCloud устойчивую позицию в этом сегменте. >>>

Microsoft создала плагин для облачного хранилища, облегчающий миграцию контейнеров Docker

23 марта 2016, США, pcweek.ru. Microsoft выпустила новое ПО, которое упростит разработчикам и администраторам контейнеров Docker задачу по переносу контейнеров в Azure.

Открытый плагин Docker Volume Plugin for Azure File Storage, исходный код которого представлен на GitHub, использует имеющуюся в сервисе Azure File Storage on Linux поддержку протокола Server Message Block (SMB) 3.0 для отсоединения томов данных контейнеров Docker от хост-систем хранения данных. В типичных ситуациях один из каталогов хост-системы для Docker служит томом контейнера Docker, что создает сложности, когда пользователям требуется переносить контейнеры между хостами.

Теперь же пользователям Microsoft доступны новые возможности Azure File Storage, объявил в корпоративном блоге Ахмет Алп Балкан, инженер-программист Microsoft Azure Linux и автор дизайна новых нагрудных карточек для работников компании. «С помощью плагина для Azure File Storage можно смонтировать разделяемые ресурсы Azure File Storage в виде каталогов файловой системы вашего хоста и сделать их доступными для всех контейнеров, которые после этого смогут использовать том Docker, созданный через плагин», — написал он.

Microsoft предполагает, что помимо миграции контейнеров у плагина появятся и другие сферы применения. Его можно будет использовать для загрузки логов приложений в общие каталоги, чтобы диагностические данные и метрики становились доступными для дальнейшей обработки другим ПО. Docker-контейнеры на разных хост-системах смогут использовать одинаковые данные конфигурации или совместно выполнять рабочие нагрузки.

В настоящее время для Docker Volume Plugin for Azure File Storage требуется Ubuntu Server версии не ниже 14.04. В сообщении Алпа Балкана приводится демонстрация записи терминальной сессии плагина, осуществленной с помощью средства Asciiinema.

Docker и другие облегченные решения контейнерной виртуализации привлекают широкий интерес предприятий, желающих повысить эффективность и скорость разработки бизнес-приложений и процессов их развертывания. Появившаяся три года назад платформа контейнеризации приложений Docker быстро завоевала популярность у ИТ-руководителей, заинтересованных в улучшении процессов DevOps, внедрении облачных приложений и извлечении максимальной пользы от серверных инвестиций.

Microsoft быстро на это отреагировала расширением корпоративных возможностей своих облачных сервисов.

Ее платформа облачных вычислений Azure поддерживает технологию Docker с июня 2014 г. В октябре того же года главный коммерческий спонсор этой технологии фирма Docker объявила о своем партнерстве с Microsoft с целью добавить поддержку технологии в Windows Server.

Улучшение безопасности контейнеров

С выходом в феврале Docker 1.10 открытая платформа контейнеров стала значительно сильнее в плане безопасности. В новой версии присутствует интеграция с Linux-механизмом безопасных вычислений `seccomp` и поддержка пользовательских пространств имен.

«Через `seccomp` администратор может задать ограничения на допускаемые приложением системные вызовы аналогично тому, как в сетевом экране ограничивается набор используемых портов. Это позволяет администратору профилировать приложение и разрешать ему делать только то, для чего оно непосредственно предназначено», — сообщил представителю портала eWeek Скотт Маккарти, евангелист Linux-контейнеров в Red Hat.

В связи с активным расширением использования контейнеров в корпоративных дата-центрах, следует ожидать, что в 2016 г. безопасность контейнеров будет занимать не меньше внимания CIO, чем Интернет вещей. К счастью, создатели ПО уже на это реагируют. Например, средство Clair 1.0 фирмы CoreOS помогает организациям находить уязвимости в своих образах контейнеров.

Системы хранения данных

Вышли новые версии решений «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта»

09 марта 2016, Россия, Москва, spews.ru. Компания «Новые облачные технологии», разработчик облачной платформы и офисных приложений, объявила о доступности обновленных версий продуктов «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта». Продукты ориентированы на корпоративный и государственный сегменты, для которых безопасность данных в сочетании с использованием удобных офисных приложений являются критически важными.

Продукты доступны в партнерских сетях дистрибуторов Asoft, «1С», Merlion и Mont. Через партнерскую сеть доступна вся актуальная линейка продуктов вендора: решения «МойОфис Почта», «МойОфис Стандартный», «МойОфис Профессиональный» и «МойОфис Частное облако». В текущем обновлении «МойОфис Почта» получила визуальный поиск и сортировку писем, что позволит пользователям легко ориентироваться в любом объеме корпоративной переписки. Также оба приложения получили ряд обновлений, обеспечивающих высокую производительность вне зависимости от типа используемых устройств, рассказали в компании.

Развернутые на серверах заказчика решения «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта» обеспечивают безопасность при работе над документами и почтой с мобильных и стационарных устройств. Продукты легко интегрируются в существующую инфраструктуру заказчика, в том числе с уже развернутыми каталогами пользователей. Заказчики с развернутыми комплексами «МойОфис Частное облако», включая почтовые системы, получают обновления от партнера, выполняющего обслуживание систем или непосредственно у вендора по запросу. Лицензия на «МойОфис» включает в себя право обновления на новые версии продуктов в течении года с момента покупки, уточнили разработчики.

Как отмечается, в числе первых коммерческих заказчиков «Новых облачных технологий» — компания Swed-Mobile, дилер Volvo в Санкт-Петербурге. В конце 2015 г. с помощью программного обеспечения «МойОфис Профессиональный» (включает в себя продукты «МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта») сотрудники компании начали обрабатывать все типы документов, включая оформление данных по продажам и сделкам с клиентами в защищенной офисной среде.

«МойОфис Частное облако» и «МойОфис Почта» — современные решения для корпоративных и государственных пользователей, большинству из которых необходим высокий уровень защиты информации и, в то же время, важно использовать удобные офисные приложения, — отметил Дмитрий Комиссаров, генеральный директор компании «Новые облачные технологии». — Линейка продуктов «МойОфис» и их обновления ориентированы на потребности организаций и оптимизацию работы с офисным программным обеспечением».

В 2016 г. планируется завершение сертификации приложений «МойОфис» во ФСТЭК России для использования в государственных информационных системах, обрабатывающих конфиденциальную информацию и персональные данные. В феврале 2016 г. программный продукт «МойОфис Почта» был внесен в реестр отечественного программного обеспечения (действующий на основании нормативной правовой базы, включая федеральный закон №188 и Постановление Правительства №1236).

Supermicro представляет архитектуру хранения данных Simply Double

14 марта 2016, Россия, Москва, tass.ru. Комплексный ассортимент ориентирован на обслуживание рабочих нагрузок программно-определяемых центров данных, гиперконвергированной инфраструктуры, аналитики больших данных и HPC

Компания Super Micro Computer, Inc. (код NASDAQ: SMCI), мировой лидер в сфере высокопроизводительных и высокоэффективных серверных технологий и экологически безопасной обработки данных, представляет свою новую архитектуру систем хранения данных Simply Double 2U на выставке CeBIT 2016, проходящей на этой неделе в немецком Ганновере.

Новинки Simply Double SuperStorage от Supermicro в форм-факторе 2U отличаются удвоенной плотностью и обрабатывающей способностью.

Новая архитектура Simply Double позволяет достигать столь впечатляющих результатов, благодаря наличию второго комплекта легкодоступных, внешних дисковых отсека с возможностью «горячей» замены, встроенных в запатентованный Riser Bay.

Инновационная архитектура обеспечивает максимальную производительность сервера с поддержкой двух процессоров Intel® Xeon® E5-2600 v3 и будущих поколений, до 1,5 ТБ памяти DDR4-2133 МГц ECC, а также с гибкими сетевыми опциями SIOM с поддержкой 1G/10G/25G/40G, до 2x портов 100G для архитектуры InfiniBand®/ Intel® Omni-Path и возможностью Ethernet-соединения.

Новые системы Simply Double SuperStorage пополняют и без того всеобъемлющий ассортимент серверов, хранилищ данных и решений для сетевого взаимодействия от Supermicro, предоставляющих гипермасштабным проектам широчайший выбор инфраструктурных платформ для ускоренного развития в условиях новой цифровой экономики.

Среди других разработок компании, представленных на CeBIT, следует отметить серверы SuperServer 1U/2U/4U с поддержкой 4-12 ГП NVIDIA® Tesla®/сопроцессоров Intel® Xeon Phi™, серверы Ultra SuperServer 1U/2U, 2U TwinPro™, 4U FatTwin™, системы SuperStorage 4U 36/60/90 с возможностью «горячей» замены, 3U MicroCloud, 3U/6U MicroBlade, 7U SuperBlade®, а также шлюз IoT "edge-to-cloud" и встроенные серверы.

На выставке также можно увидеть Supermicro 1U 10x NVMe с сервером Microsoft SQL для рабочих нагрузок OLTP и 4U 90-отсековый JBOD Lustre на базе высокопроизводительной параллельной файловой системы ZFS для HPC и больших данных.

"В этом году на CeBIT компания Supermicro представляет нашу новейшую архитектуру хранения данных Simply Double, обеспечивающую инновации в сфере производительности, плотности, обрабатывающей способности и эффективности для облачных систем, HPC, центров данных и корпоративных приложений, - отметил Чарльз Лян (Charles Liang), президент и главный исполнительный директор Supermicro. - Новые системы расширяют спектр преимуществ наших серверов, хранилищ информации и решений для сетевого управления, предоставляя максимальную производительность и гибкость для приложений любого масштаба. В сочетании с нашим глобальным сервисом и поддержкой, а также развивающимися инициативами по созданию программно-определяемых решений, наша компания предлагает клиентам лучшие инфраструктурные модули для значительного ускорения экономического роста и окупаемости инвестиций".

Panasonic анонсировала систему хранения данных freeze-ray на оптических дисках емкостью 300 ГБ

17 марта 2016, Япония, servernews.ru. Корпорация Panasonic представила оптимизированную версию системы хранения данных freeze-ray на оптических дисках емкостью 300 ГБ в рамках саммита OCP, проходившего 9 и 10 марта в Сан-Хосе, Калифорния, США. Предполагается, что новый продукт появится на рынке во втором полугодии 2016 г. и будет использоваться в высокопроизводительных дата-центрах следующего поколения, где дополнит традиционные инструменты хранения данных на жестких дисках и магнитной ленте, сообщили CNews в Panasonic.

Система на оптических дисках Panasonic уже используется корпорациями и государственными учреждениями, чья деятельность подразумевает долгосрочное хранение данных. Анонс системы freeze-ray, разработка и тестирование которой проходили в дата-центрах провайдера облачных услуг в США, состоялся на выставке CES 2016 в Лас-Вегасе, США. Первое поколение системы использовало Blu-Ray диски емкостью 100 ГБ.

Для увеличения объема сохраняемой информации оптимизированная система freeze-ray использует диски Archival Disc емкостью 300 ГБ, которые позволяют создать хранилище объемом 1,9 ПБ (1 петабайт = 1 000 терабайт) в стандартной 19-дюймовой стойке, рассказали в компании.

Для увеличения объема сохраняемой информации оптимизированная система freeze-ray использует диски Archival Disc емкостью 300 ГБ

Как отметили в Panasonic, дата-центры нуждаются в инструментах для безопасного хранения данных в течение многих десятилетий. Неперезаписываемые диски Archival Disc отвечают этим требованиям. Будучи WORM-носителями (Write Once Read Many), они обеспечивают невозможность перезаписи или фальсификации существующих данных и расчетный срок хранения свыше 100 лет, утверждают в компании. Диски можно использовать при комнатной температуре, что снижает затраты на электроснабжение дата-центров.

В дальнейшем Panasonic планирует довести емкость дисков Archival Disc до 500 ГБ и 1 ТБ для создания еще более масштабных систем хранения суммарным объемом в несколько петабайт. Использование freeze-ray будет способствовать дальнейшей эволюции дата-центров и снижению затрат на обработку и хранение данных, полагают в компании.

История разработки системы freeze-ray

Система freeze-ray была создана Panasonic в сотрудничестве с Facebook. При этом использовались передовые разработки Panasonic – технология оптических дисков высокой плотности, оборудование, а также программное обеспечение, облегчающее контроль над библиотеками данных в ЦОДах.

Специалисты Facebook поделились опытом в проектировании, развертывании, управлении и обслуживании систем хранения в дата-центрах, а также предоставляли подробные технические и пользовательские отзывы на каждом этапе внедрения продукта.

Стороны планируют продолжить сотрудничество, способствующее дальнейшему развитию индустрии дата-центров.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Особенности планирования СХД для платформы OpenStack

29 февраля 2016, США, tadviser.ru. При проектировании инфраструктуры корпоративного/публичного облака, построенного на базе платформы OpenStack, всегда встаёт вопрос – какую СХД использовать? Расскажем о различных вариантах построения решений для создания таких СХД, которые реализуют в своей практике эксперты ICL Services.

Актуальность проблемы

Сегодня затраты на системы хранения данных (СХД) – это существенная часть бюджетов многих крупных российских компаний. Несмотря на медленно снижающуюся стоимость хранения данных, их количество растет быстрыми темпами. Так по прогнозам компании Oracle, к 2020 году ИТ-департаменты будут вынуждены управлять инфраструктурами, имеющими в 50 раз больше данных, в 75 раз больше файлов, но при наличии всего в 1,5 раза больше людей.

Достижение столь высоких показателей невозможно без фундаментальных изменений в ИТ, таких как автоматизация, самообслуживание, облачные сервисы. Одной из самых известных и быстро набирающих популярность платформ для построения собственной облачной инфраструктуры является платформа OpenStack, реализующая концепцию программно-управляемого ЦОД. Такое решение позволяет: предоставлять виртуальные ресурсы по требованию пользователя через портал самообслуживания; масштабировать приложения при увеличении нагрузки; увеличить скорость развертывания конечных приложений; предоставить пользователям более удобный способ хранения данных (корпоративный DropBox); в конечном счете, значительно сократить затраты на ИТ.

СХД в OpenStack

Хранение данных используется во многих компонентах OpenStack:

- OpenStack Glance – хранение образов VM
- OpenStack Nova – эфемерные диски VM
- OpenStack Cinder – постоянные диски
- OpenStack Swift – хранение объектов
- OpenStack Manila – файловая система совместного доступа

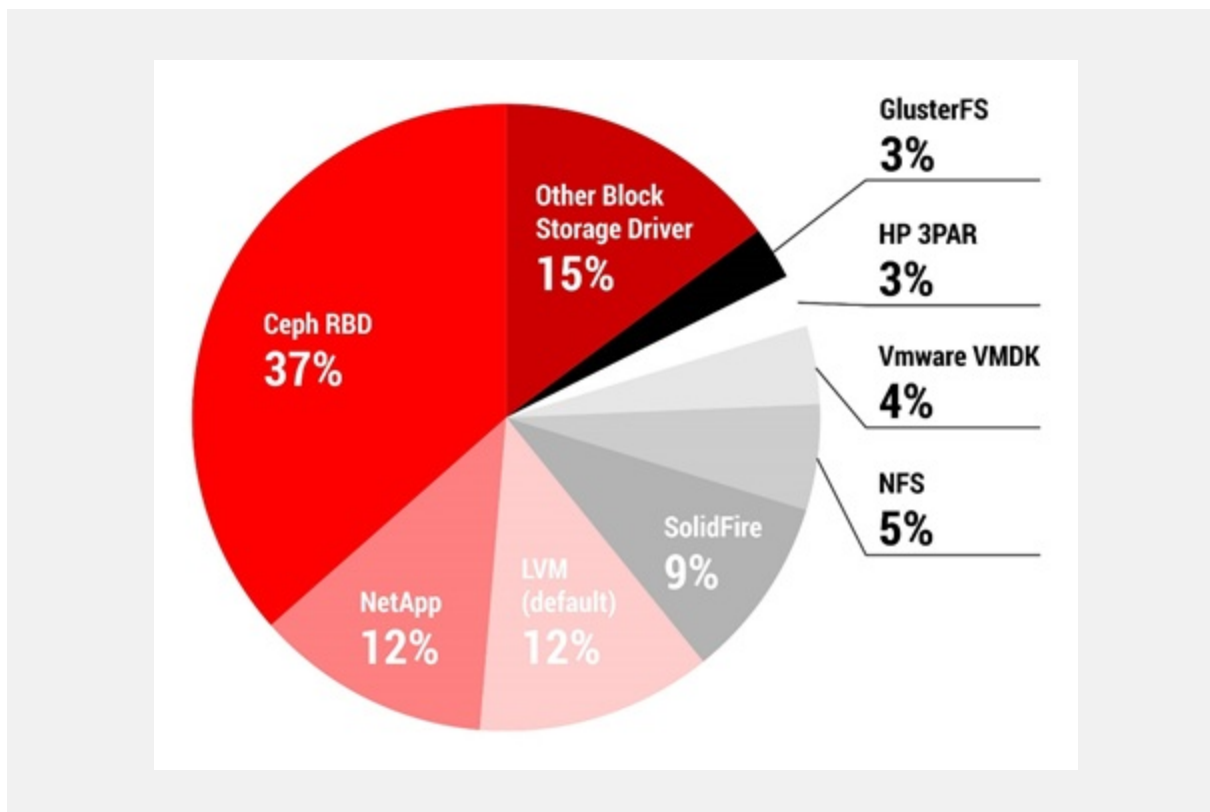
Любая гостевая ОС использует блочное устройство для размещения файловых систем. Выделяются «эфемерное» и постоянное хранение данных.

«Эфемерные» диски существуют до тех пор, пока существует VM (при его удалении, эфемерный диск удаляется). Это, как правило, корневые диски с операционной системой, диски для подкачки (swap). При развертывании только OpenStack Nova, пользователи платформы не имеют доступа к какой-либо форме постоянного хранения по умолчанию. Связанные с VM «эфемерные» диски, с точки зрения пользователя, исчезают, когда виртуальная машина была удалена. Постоянные блочные устройства не удаляются вместе с виртуальным сервером и могут быть подключены к другому серверу при необходимости. Разумеется, доступны операции для создания и удаления таких устройств, а также управления подключениями. Таблица ниже даёт сравнительный анализ доступных компонентов хранения данных в OpenStack

ЭФЕМЕРНОЕ ХРАНИЛИЩЕ (ИСПОЛЬЗУЕТСЯ OPENSTACK NOVA)	БЛОЧНОЕ ХРАНИЛИЩЕ (CINDER)	ОБЪЕКТНОЕ ХРАНИЛИЩЕ (SWIFT)	ФАЙЛОВОЕ ХРАНИЛИЩЕ (MANILA)
Запуск операционной системы, диск подкачки	Дополнительные постоянные диски	Хранение образов виртуальных серверов и файлов пользователей	Предоставляет разделяемую файловую систему для виртуальных серверов
Существуют до момента удаления VM	Постоянны до тех пор, пока специально не удалены	Постоянны до тех пор, пока специально не удалены	Постоянны до тех пор, пока специально не удалены
Доступны из VM	Доступны из VM	Доступно через сеть	Доступны из VM
Размер задаётся администратором	Размер выбирает пользователь	Легко масштабируется	Размер выбирает пользователь

Возможные сценарии

На диаграмме ниже отображены результаты опроса пользователей OpenStack (октябрь 2015): какие низкоуровневые реализации используются ими для хранения постоянных дисков.



OpenStack Nova: Локальная файловая система на гипервизорах

Стандартная и соответствующая идеологии OpenStack архитектура предполагает использование локальной файловой системы на гипервизорах для размещения эфемерных дисков виртуальных серверов (например, в RDO OpenStack это `/var/lib/nova/instances`).

Этот подход обеспечивает локализацию операций ввода/вывода, высокие показатели масштабирования и возможность использования QCOW2 Copy on Write клонов для эффективного использования дискового пространства на файловой системе (в клоне реальное место занимают только изменившиеся от базового образа блоки данных).

Также локальная файловая система позволяет эффективно использовать стандартные механизмы кеширования файловых систем. Очевидным недостатком подхода является факт, что при недоступности гипервизора не будет возможности запустить копию виртуальной машины на другом гипервизоре, так как диски находятся локально и недоступны для других хостов.

Поскольку этот вариант не требует покупки/построения выделенной системы хранения данных, то можно сказать, что это один из самых дешевых способов хранить диски VM для OpenStack.

Эксперты ICL Services отмечают, что данный вариант СХД подходит для размещения VM, обслуживающих распределенные приложения облачного типа, отказоустойчивость которых обеспечивается средствами приложения, а не инфраструктуры, и не требовательных к высоким показателям IOPS.

Кроме того, такой тип СХД может использоваться для короткоживущих лабораторных стендов и сред разработки и тестирования. Основным сценарием использования данного варианта хранения является массовый запуск большого количества (сотни, тысячи и десятки тысяч) однотипных VM.

OpenStack Nova: Linux LVM

При использовании LVM с OpenStack Nova, эфемерные диски виртуальных серверов создаются локально на гипервизорах. Диск выглядит, как логический том (logical volume) в заранее заданной дисковой группе LVM (volume group). При запуске копии VM, OpenStack создаёт логический том и заливает в него данные из образа. Преимуществом этого решения так же является высокая масштабируемость и локализация операций ввода вывода.

Для данного варианта СХД также применимы описанные выше сценарии.

OpenStack Cinder: Linux LVM

Связка LVM+iSCSI для OpenStack Cinder является референсной. Блочные устройства нарезаются как логические тома LVM, а затем экспортируются по протоколу iSCSI до гипервизора, который пробрасывает блочное устройство в VM. Разумеется, из-за локального размещения данных при недоступности ноды хранения, размещающей диск Cinder, данные будут недоступны. Несмотря на очевидные недостатки, архитекторы ICL Services отмечают, что данный сценарий лучше всего подходит для знакомства с платформой OpenStack и для реализации некритичных сервисов.

Его основным достоинством является дешевая реализация постоянного хранилища. Поскольку транспорт данных осуществляется по iSCSI, то это накладывает определенные требования на сети передачи данных. Следует отметить, что этот сценарий весьма просто горизонтально и вертикально масштабируется увеличением дисковой группы внутри одного хоста или добавлением новых хостов в пул ресурсов.

OpenStack Nova: файловая система совместного доступа

Эфемерные диски размещаются на файловой системе совместного доступа (чаще всего NFS или GlusterFS). Поскольку с точки зрения платформы этот сценарий похож на первый (тот же каталог для размещения дисков серверов), то здесь не требует специальной настройки интеграции (достаточно смонтировать файловую систему на всех гипервизорах в нужное место), но при этом обеспечивает возможность перезапуска копии VM на другом хосте при недоступности гипервизора, обслуживающего копию VM в данный момент.

Протокол NFS поддерживают почти все промышленные NAS СХД, что позволяет легко интегрировать инфраструктуру имеющихся СХД с OpenStack. С помощью GlusterFS можно эффективно использовать локальные диски гипервизоров для создания томов хранения дисков VM. Этот сценарий позволяет создавать отказоустойчивые системы начального уровня и реализовывать механизмы обеспечения высокой доступности копий VM.

Распределенное хранилище Ceph

Это один из самых популярных способов построения СХД для платформы OpenStack – более трети всех инсталляций по всему миру.

Ceph хранит данные в виде объектов на локальных дисках серверов, объединяя их в пулы данных. Отказоустойчивость обеспечивается избыточностью хранения. Уровень отказоустойчивости настраивается, и как правило, составляет 3 копии для каждого объекта, которые распределены по разным серверам. Ceph обладает очень высоким уровнем масштабирования, но накладывает высокие требования на пропускную способность сетей передачи данных и имеет некоторые требования к CPU, поскольку алгоритм псевдослучайного распределения данных CRUSH вычисляет расположение объекта при каждом обращении. Не рекомендуется совмещение клиента Ceph (гипервизор) с нодами хранения.

Интеграция с OpenStack осуществляется на уровне блочных устройств, которые напрямую поддерживаются из гипервизора KVM. Ceph обеспечивает возможность самовосстановления данных при падении ноды к кластеру. OpenStack Nova, OpenStack Glance и OpenStack Cinder имеют встроенные механизмы интеграции с распределенным хранилищем Ceph, которое может использоваться как для эфемерных, так и для постоянных дисков.

Этот сценарий используется уже для решения широкого спектра задач, включающего создание решений с обеспечением высокого уровня доступности VM, а также решений, где требуется гибкое масштабирование производительности наряду с емкостью системы. Большая часть недорогих сценариев построения инфраструктуры использует именно этот подход.

Интеграция с СХД уровня предприятия

OpenStack Cinder имеет гибкие возможности интеграции с большим числом промышленных СХД: продукты EMC, IBM, HP и т.д. При запросе на создание диска OpenStack выполняет требуемые действия на СХД через API интеграции, что приводит к созданию блочного устройства на стороне СХД. Таким образом, OpenStack выступает своего рода высокоуровневой прослойкой между используемыми низкоуровневыми компонентами и пользователем. Возможно обеспечить интеграцию с большим числом СХД, но в интерфейсе пользователя все операции унифицированы. Всю сложность интеграции OpenStack берет на себя.

Этот подход позволяет использовать всю эффективность и производительность промышленных СХД, а также задействовать FC в качестве транспортной сети. Данный вариант может позволить создавать отказоустойчивые и производительные системы.

Объектное хранилище OpenStack Swift

Amazon S3 совместимое объектное хранилище Swift позволяет хранить объекты пользователей (файлы, резервные копии и тп). Отказоустойчивость, как в Ceph, обеспечивается наличием копий данных, распределенных по файловым системам разных серверов. Стандартная конфигурация предусматривает использование локальных файловых систем нод хранения. Кроме того, Swift может использоваться в качестве GlusterFS. Возможна интеграция с OpenStack Glance, что позволяет хранить образы виртуальных серверов в Swift

Выводы

OpenStack позволяет строить географически распределённую инфраструктуру, а так же задействовать одновременно большое количество СХД. Как пример, одна зона доступности использует Ceph как основное СХД, вторая – EMC, третья – локальную файловую систему. Пользователь в зависимости от потребностей может выбирать зону доступности, что автоматически будет иметь влияние на то, какие СХД будут задействованы для копий VM.

Таким образом, правильный выбор системы хранения данных для облачной платформы с учетом всех требований по функциональности, производительности и масштабируемости, а также проектирование и реализация технического решения «под ключ» – это задача высококвалифицированных экспертов в области облачных технологий, решение которой позволяет построить эффективную платформу для бизнеса любого масштаба.

Создаем свой персональный виртуальный компьютер в облаке Azure

09 марта 2016, США, chip.ua. Облачное хранилище Azure от Microsoft – это не просто онлайн-жесткий диск. В него вы даже можете установить полную систему Windows или Linux.

Такие сервисы, как Dropbox и OneDrive, предлагают лишь онлайн-хранилище. В облаке от Azure вы сможете запустить виртуальный компьютер, создать свой блог на базе WordPress и многое другое. Для примера использования данной службы мы расскажем в этой статье, как установить операционную систему Windows Server 2012 на виртуальную машину, размещенную в веб-хранилище Azure (этапы 1-6). Сократить время на вход в систему поможет утилита Server Manager, настройка которой описывается на этапах 7-8. После установления соединения вы получаете онлайн-сервер, способный обеспечить данными другие компьютеры в вашей сети.

Откройте сайт azure.microsoft.com и пролистайте до конца страницы. Рядом с текстом «Hello from Seattle» поменяйте язык на «Русский». Теперь с помощью своей учетной записи Microsoft зарегистрируйтесь в службе, чтобы бесплатно опробовать ее возможности. Вы можете тестировать Azure в течение месяца.

После входа в службу нажмите на «Portal» (Портал), расположенный в правом верхнем углу. Здесь кликните по кнопке «New» (Создать), а затем выберите «Compute | Virtual Machine | From Gallery» (Среда выполнения приложений – Виртуальная машина – Из коллекции). Azure покажет список различных ОС для серверов. В нашем случае выбираем «Windows Server 2012 Datacenter».

Конфигурируем компьютер

Нажмите на стрелку в левом нижнем углу. Придумайте название виртуальной машине и задайте имя пользователя и пароль. На следующем этапе в строке «Cloud Service DNS Name» (DNS-имя облачной службы) укажите обозначение, которое будет использоваться в URL компьютера. В окне Мастера активируйте опцию «Install VM Agent» (Установить агент виртуальной машины). В дополнение можно выбрать антивирусную защиту, например «Microsoft Antimalware».

Добавляем жесткий диск

Нажмите на галочку «Finish» (Готово) и подождите, пока Azure не запустит виртуальную машину. Вы узнаете о развертывании системы по сообщению «Running» (Работает). На Панели команд выберите «Attach | Attach empty disk» (Присоединить – Присоединить пустой диск). В появившемся окне укажите размер жесткого диска в гигабайтах, например «10». Нажмите на галочку. После создания жесткого диска на Панели мониторинга кликните по разделу «Disks». Там вы должны увидеть две записи. Если этого не произошло, повторите действия данного этапа еще раз.

Запускаем Windows Server 2012

Теперь на Панели команд внизу нажмите на «Connect» (Подключить) и сохраните предложенный RDP-файл. Запустите файл двойным кликом и щелкните по кнопке «Connect». Введите имя пользователя и пароль и нажмите на «OK». В ответ на это откроется интерфейс Windows Server 2012 Datacenter.

Настраиваем виртуальный жесткий диск

Если Диспетчер сервера не открылся автоматически, на Панели задач щелкните по иконке слева. На дэшборде зайдите в «File and Storage Services | Disks» (Файловые службы и службы хранилища – Диски). Правой кнопкой мыши нажмите на созданный диск объемом 10 ГБ и выберите «Initialize» (Инициализировать). Щелкните «Yes». Еще раз правой кнопкой мыши нажмите на диск, но теперь выберите «New Volume» (Новый том). В Мастере установки оставьте все значения по умолчанию и запустите форматирования кнопкой «Create» (Создать).

Подключаемся к собственному ПК

С сайта Microsoft загрузите «Remote Server Administration Tools» на свой рабочий компьютер. После установки запустите на ПК «Server Manager». В Windows 8 быстрее всего найти эту программу через поиск. На вкладке «DNS» укажите URL вашего веб-сервера, который вы получили от Windows Azure, и нажмите на лупу. После обнаружения сервера добавьте его, нажав на серую кнопку.

Устанавливаем безопасное соединение

В случае получения сообщение, что сервер не может быть обновлен, найдите утилиту «Windows Power Shell» и запустите ее от имени администратора. Командой «get-service winrm» проверьте, запущена ли служба WinRM (Status: Running). Если же нет, в службах администрирования переключите ее тип запуска на автоматический. В PowerShell введите команду «Enable-PSRemoting -force». Напоследок добавьте облачный компьютер с помощью команды «winrm s winrm/config/client '@ {TrustedHosts="Name des Cloudrechners"}»». Убедитесь, что оба компьютера находятся в пределах одной сети. Теперь ваш сервер Azure готов к работе.

Строительство гибридного облака: с чего начать

17 марта 2016, Россия, Москва, rсweek.ru. Построение облачного решения требует тщательной предварительной проработки.

Компаниям потребуется не просто выбрать оборудование, им придется также в деталях разобраться, как размещать вычислительную нагрузку.

Планирование инфраструктуры для будущего гибридного облака – это выбор среди множества вариантов, когда приходится учитывать различные элементы, начиная от выбора оборудования и кончая вариантами размещения ИТ-ресурсов. И здесь стоит прислушаться к советам Аннет Марфи из Zuvo Group.

Учет максимальной вычислительной нагрузки

Одним из главных достоинств при выборе гибридного облака для построения корпоративной ИТ-инфраструктуры является то, что заказчик получает возможность подобрать наилучшие конфигурации и условия с учетом ИТ-нагрузки и имеющегося оборудования. Концепция гибридного облака позволяет ему получить в свое распоряжение мощные аппаратные ресурсы и ИТ-инфраструктуру, предоставляемые облачным провайдером. Однако если выбранная им конфигурация не будет соответствовать требованиям решаемой задачи, то компания может столкнуться с различными неприятностями: скачки производительности, неправильное распределение ИТ-мощностей, низкая доступность сервисов, нерациональное использование выделенных ресурсов.

Особого внимания требуют случаи, когда речь идет о динамично формирующейся или пульсирующей нагрузке. Здесь следует выбирать облачный хостинг, допускающий возможность гипермасштабирования и способный быстро реагировать на запросы для коррекции конфигураций. Нагрузки подобного типа часто встречаются среди бизнес-приложений, специально разработанных для работы в облаке.

Если же бизнес-приложения генерируют мощную нагрузку с точки зрения высоких требований к производительности подсистемы ввода-вывода, загрузке процессора и коммуникационного оборудования, то для таких случаев лучше приспособлены решения, построенные на инфраструктуре частного облака. Выбор таких решений становится очевидным, когда требуется гибкая настройка объема потребляемых ресурсов или имеются особые требования к самообслуживанию установленных систем. Если же заказчик работает с достаточно ровной нагрузкой, то наилучшим выбором для него станет использование выделенных серверов в режиме управляемого хостинга или размещение собственного оборудования на территории (в ЦОДе) провайдера (колокейшн). Дополнительным аргументом в пользу выбора гибридного облачного решения является то, что оплата за использование сверхнормативных вычислительных мощностей выполняется только по факту возникновения соответствующей потребности.

Безопасность и соответствие стандартам

Выбор типа хостинга для ИТ-инфраструктуры зависит не только от специфики применяемой нагрузки, но и от требований, связанных с безопасностью или соответствием законодательным нормам. Например, если в работе клиента используется конфиденциальная информация, то при выборе хостинга сразу исключаются ресурсы, допускающие их передачу от одного владельца другому. Это требование становится критичным для компаний, занимающихся медицинским страхованием или обслуживанием банковских карт. Выбор становится прямым следствием соответствия стандарту PCI DSS и другим регулятивным актам. Делая выбор, следует также обращать внимание на то, какие данные должны быть изолированы от внешнего доступа. Необходимо также учесть необходимость шифрования данных, передаваемых в облако.

Нынешние облачные хостинг-провайдеры не предоставляют своим клиентам гарантий полного соответствия специальным законодательным требованиям. Однако большинство из них имеют в своем продуктовом портфеле готовые решения, позволяющие получить управляемый контроль за выделенными ресурсами с точки зрения соблюдения ИТ-безопасности. Некоторые из провайдеров предоставляют также специальные сертификаты, которые можно использовать при проведении аудита используемых ИТ-решений сторонними компаниями.

Собственный ЦОД или облако

Существует множество причин, заставляющих компании переходить на аутсорсинг ИТ-инфраструктуры: от сокращения штата ИТ-подразделения до поиска новых решений для повышения эффективности используемых ИТ-решений. Или это может быть подготовка платформы для планируемого роста бизнеса. Переход на аутсорсинг может быть также порожден желанием упростить технологические процессы внутри компании, чтобы сосредоточиться на основных бизнес-функциях. Когда речь заходит о возведении и эксплуатации собственного ЦОДа, то реализация подобной идеи потребует значительных инвестиций. Для предприятий среднего и крупного бизнеса размер таких инвестиций может оказаться значительным. И сразу необходимо учитывать, что в последующем все установленное оборудование будет постепенно устаревать.

С другой стороны, перенос нагрузки во внешний ЦОД дает компании возможность упорядочить существующие бизнес-процессы, способствует расстановке приоритетов и устойчивому планированию будущего роста. Помимо этого, переход на единую унифицированную платформу, объединяющую публичное облако, хостинг и колокейшн, способствует росту гибкости и управляемости ИТ внутри компании. Миграция в гибридное облако упрощает планирование затрат и одновременно позволяет переложить ответственность за результат на партнера.

Аппаратные ресурсы

По мере роста потребляемой нагрузки компаниям приходится искать пути для ее размещения. Для выбора у них есть несколько вариантов: на собственной площадке, в частном облаке или колокейшн. Если выбор делается в пользу ИТ-аутсорсинга, то в распоряжении компании оказывается наилучший выбор из оборудования бренд-производителей корпоративного класса, а также возможность управлять полученным аппаратным парком как собственными силами, так и через сервис, предоставляемый облачным провайдером.

У каждой компании есть индивидуальный список требований, которые она предъявляет к ИТ-инфраструктуре. Это набор из таких параметров, как производительность, выбор конфигурации и настройка оборудования, доступ к ИТ-ресурсам на уровне СХД, сети, виртуализации и др. Помимо этого, на балансе компании уже есть определенный набор собственного оборудования, который она учитывает наравне с другими предложениями, чтобы сформировать собственный выбор наиболее подходящей для нее ИТ-инфраструктуры.

Если компания решила все-таки строить гибридное облако, то на этом этапе ей будет полезно провести ревизию имеющегося оборудования и списать ту часть, жизненный цикл которой подходит к концу. Составление подробного плана списания устаревших серверов и миграции бизнес-систем в новую среду позволит ей гарантировать надежный переход и избавит от потерь данных на этом пути.

ИТ-персонал

При планировании и строительстве новой ИТ-инфраструктуры часто обращают внимание только на технологии, забывая о людях, которые занимаются их поддержкой. Выбирая облако на базе управляемого хостинга, компания также приобретает уже готовую ИТ-экспертизу и сразу получает обслуживание с требуемым уровнем качества. Тем самым она избавляется от необходимости привлекать собственный ИТ-персонал на поддержку серверов, имея возможность направить его на решение задач для роста бизнеса.

Если же новая ИТ-инфраструктура связана с решением нетиповых задач, то попутно удастся нарастить уровень экспертизы собственного ИТ-персонала, который придется привлекать для реализации этих задач.

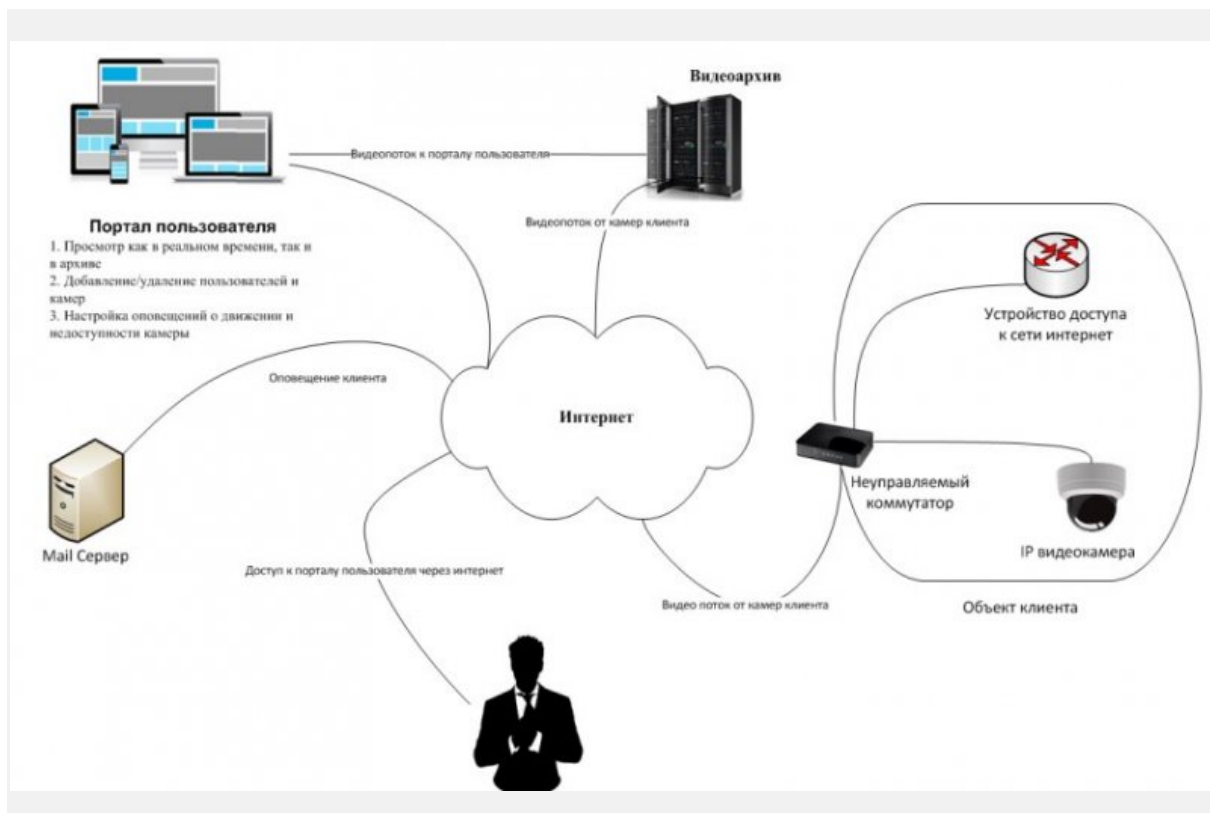
Восстановление после сбоев

По данным экспертов, многие компании малого и среднего бизнеса не имеют заранее подготовленного плана на случай необходимости восстановления ИТ-инфраструктуры после сбоев. Миграция в гибридное облако, которое допускает выделение дополнительных вычислительных мощностей и возможность отработки отказов, позволяет попутно реализовать у себя функцию восстановления после сбоев.

Например, если компания собирается создать облачные виртуальные машины для реализации резервного копирования для своей выделенной серверной среды, то за достаточно небольшие деньги она получает хостинг для хранения данных, а производить оплату за потребленные вычислительные ресурсы ей придется, только когда непосредственно осуществляется перенос данных в облако.

Очевидные и неочевидные преимущества облачного видеонаблюдения для малого и среднего бизнеса

25 марта 2016, США, club.cnews.ru. Рынок облачного видеонаблюдения в последние годы развивается в основном, благодаря малому и среднему бизнесу. Крупные компании, у которых есть бюджет на развитие ИТК, чаще предпочитают приобретать готовое решение от разработчика. Небольшие предприятия ограничены в бюджете, поэтому выбирают услуги видеонаблюдения через Интернет – сервис со всей необходимой инфраструктурой и поддержкой оператора.



Если вы когда-либо пользовались коробочными программными продуктами, например, 1С:Бухгалтерия, то прекрасно знаете, что покупкой и настройкой расходы не ограничиваются: любая услуга, связанная с работой сложного оборудования или ПО, требует поддержки специалиста. В случае с облачным сервисом все обновления и настройки реализуются на стороне оператора, а помощь технического специалиста необходима только при выходе камеры из строя.

Вопрос бюджета, конечно, лежит на поверхности, но если смотреть глубже, то выбор облачных сервисов оправдан не только с точки зрения экономии ресурсов.

Возможность дистанционной работы с видео. Эпоха, когда руководитель должен был неотлучно находиться на рабочем месте, в прошлом. Современные технологии связи обеспечивают ТОП-менеджерам полную свободу передвижения без потери контроля: архивные записи и видео онлайн можно просматривать с домашнего ПК, планшета или смартфона в любом месте, в любое время.

Кибербезопасность. Архив записей хранится на сервере оператора. Физического доступа к нему нет. Поэтому загрузить свой вариант записи или стереть ее, как это часто делают герои голливудских криминальных фильмов, у злоумышленников не получится. Вариант с отключением камер тоже не пройдет – при отключении одного или нескольких источников видеонаблюдения, владелец получает мгновенное SMS и email оповещение.

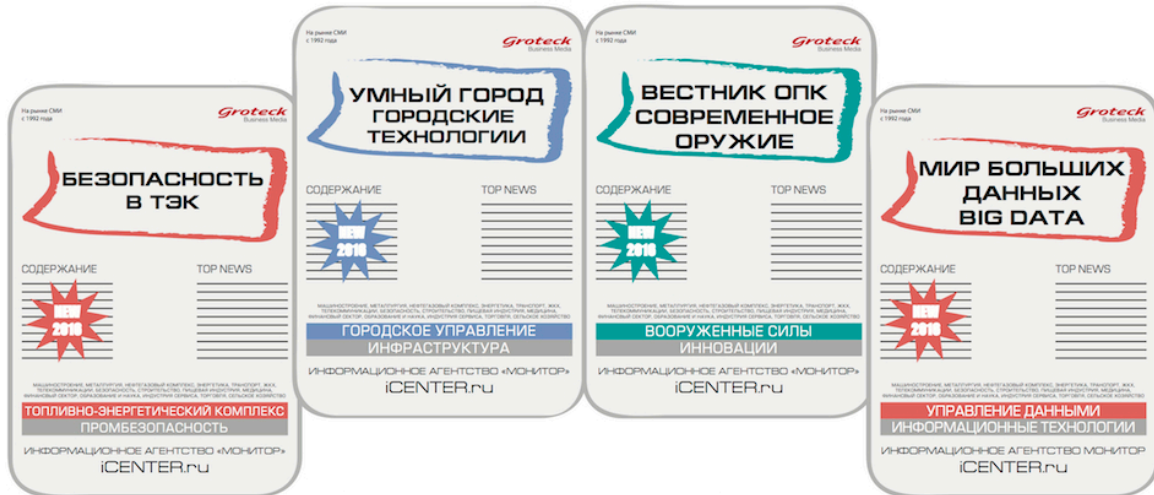
Дополнительные возможности для аналитики. Видеоданные о работе предприятия – ценнейший аналитический материал. С его помощью можно подсчитывать клиентопоток, анализировать работу подразделений, строить тепловые карты распределения посетителей по площади магазина. Работу с материалом упрощает возможность скачивать фрагменты и скриншоты на ПК.

Масштабирование? Легко! При расширении торговых площадей или появлении новых пунктов обслуживания клиентов совсем не сложно подключить их к существующей сети. Нужны лишь камеры и день-два времени.

Надежность. Дополнительную степень защиты обеспечивает резервирование данных. И если в традиционных системах видеонаблюдения резервирование ведется посредством дублирования серверов и систем хранения, что требует серьезных затрат, то в облачных сервисах мультиарендная архитектура обеспечивает существенную экономию на масштабе системы.

Управляемость. Управлять камерами можно отовсюду, где есть Интернет. Меняя угол обзора и громкость, используя оптический зум, можно детализировать видео на любом устройстве.

По сути, облачное видеонаблюдение – универсальный инструмент для малого и среднего бизнеса. Это подтверждают сотни московских клиентов «Телеком Центра»: салоны красоты и магазины, офисы и складские комплексы, ТСЖ, частные школы и детские сады.



Выход с 01.01.2016

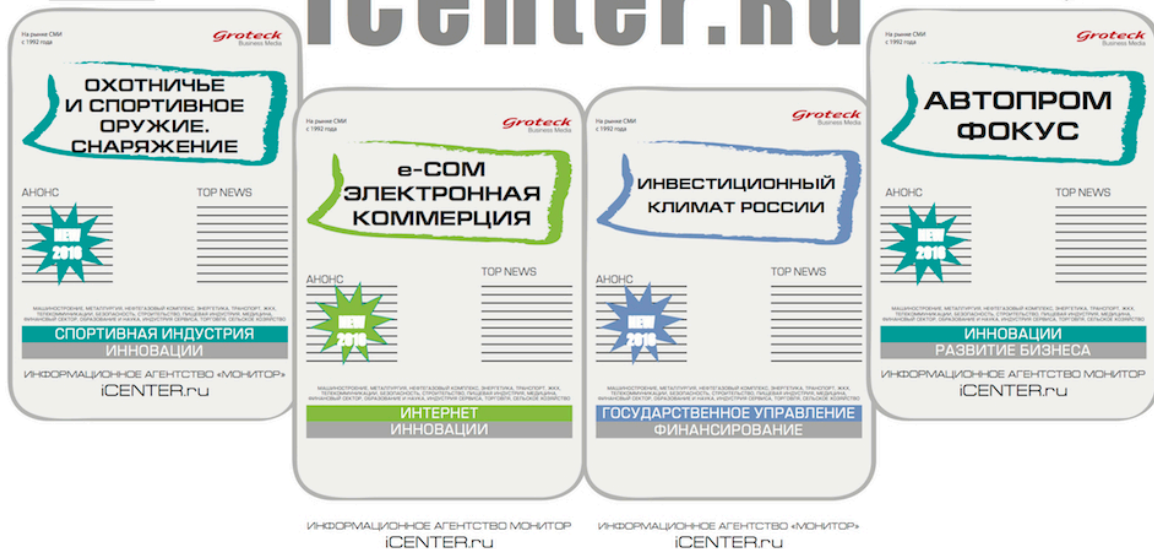
НОВИНКИ-2016

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ МОНИТОРИНГ
БОЛЕЕ 60 ТЕМАТИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ
ПОМОГУТ СПЕЦИАЛИСТАМ:**

- Выявить Вызовы, Угрозы и Риски
- Определить Точки Развития
- Прогнозировать Темпы Развития
- Оценить Деловую Репутацию Партнеров
- Принять Взвешенное Решение

Выход с 01.07.2016

iCenter.Ru



ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО МОНИТОР
iCENTER.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «МОНИТОР»
iCENTER.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «МОНИТОР»

ПРЕДЛАГАЕТ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ СООБЩЕСТВУ

ВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

ПРЕИМУЩЕСТВА:

1

Профессиональная
медиа-площадка

2

Эффективные PR-
и медиа инструменты

3

Удобная платформа
для корпоративного
медиа-издания

iCenter.Ru

Агентство **МОНИТОР**
Groteck Business Media

30 АПРЕЛЯ 2005

**Ассоциация изготовителей оборудования
для передачи данных выпустила TIA-942,
первый стандарт на телекоммуникационную
инфраструктуру центров обработки данных**

Пространство - виртуальное,
информация - реальная. ИА "Монитор"

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ * ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА

ИСТОРИЧЕСКИЙ КАЛЕНДАРЬ:

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

Подробнее об «Историческом календаре»
на сайте <http://2016.icenter.ru/2>

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

Периодичность выхода Ежемесячно
Учредитель ООО «Гротек»
Генеральный директор Андрей Мирошкин
Издатель Информационное агентство «Монитор»
Руководитель агентства Татьяна Никонова
Свидетельство о регистрации СМИ ИА № 77-1095
Тираж Менее 1000 экз.

**Подписка по каталогам в отделениях Почты России:
Газеты и журналы индекс 37365**

Почта: 123007, Москва, а/я 82
Телефон: (495) 647-0442 Факс: (495) 221-0862
Подписка: monitor@groteck.ru www.icenter.ru
Редакционное сотрудничество: monitor@groteck.ru

Copyright © «ГРОТЕК»

Copyright © дизайна компания «ГРОТЕК»

Перепечатка и копирование не допускаются без письменного согласия правообладателя.
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

В бюллетене используются материалы открытых источников информации.

iCenter.Ru