

ISSN 1560-5191
06
9 771560 519134

Источники: RSA

Коммуникации для бизнеса

сети network world

ТЕМА НОМЕРА: SaaS

www.osp.ru/nets №6 (279) декабрь 2013



В зоне риска

Одним из главных препятствий для распространения модели SaaS предприятия называют отсутствие гарантированной безопасности данных. О том, откуда в реальности ждать атак на информационные ресурсы и как минимизировать соответствующие риски, рассказывает Боб Гриффин, главный архитектор систем безопасности компании RSA. Стр.6

Сила SaaS. Стр. 3
IBM против Amazon. Стр. 5

Предложение приложения. Стр. 11
Как защитить SaaS. Стр. 14

Облачный резерв. Стр. 16
ACI, а не SDN. Стр. 20



АЛЕКСЕЙ ЕСАУЛЕНКО

от редакции

сети/network world

Главный редактор
Алексей Есауленко esaul@osp.ru

Над номером работали
Алексей Чернобровцев, Валерий Коржов,
Николай Денисов

Специальный корреспондент в С.-Петербурге
Дмитрий Желвицкий

Литературные редакторы
Нина Михеева, Софья Ямпольская

Корректор Людмила Терemenko
Компьютерная верстка и графика
Алексей Быков

Отдел рекламы
Елена Лушникова lushnik@osp.ru

Служба распространения и подписки
hpres@osp.ru

Адрес редакции: 123056, Москва,
Электрический пер., д. 8, стр. 3, «Сети»

Телефоны:
(499) 253-9229, 956-3306 — редакция;
(495) 725-4785 — подписка;
(495) 725-4785 — распространение;
(499) 253-9116/17, 956-3306 — отдел рекламы;
(495) 783-9366, (49651) 73179 — типография

Факс: (499) 253-9204/05

E-mail: nets@network.ru

Учредитель
IDG, 1 Exeter Plaza, Massachusetts 02116, USA

Издатель
ЗАО «Издательство «Открытые системы»

Президент Михаил Борисов

Генеральный директор Галина Герасина

Коммерческий директор Татьяна Филина

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Рег. № 01053 от 18.12.1995

Подписной индекс
40991 (каталог «Пресса России»);
99492 (каталог «Почта России»).

Цена свободная
© ЗАО «Издательство «Открытые системы», 2013
© International Data Group, Inc., 2013



Открыты для вас. 20 лет

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения Издательства «Открытые системы».

В номере использованы иллюстрации и фотографии Издательства «Открытые системы», International Data Group, Inc. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Точка зрения редакции может не совпадать с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Отпечатано в ООО «Богородский полиграфический комбинат», 142400, Московская область, г. Ногинск, ул. Индустриальная, д. 40Б

Сила SaaS

Одним из самых значительных событий уходящего года на рынке облачных сервисов безусловно является приобретение IBM за 2 млрд долл. компании SoftLayer Technologies и создание вслед за этим глобальной сервисной платформы на базе технологий SoftLayer и облака IBM SmartCloud. Важность этого события определяется тем, что IBM уже давно не создает новые рынки, а захватывает уже сформировавшиеся и притом самые привлекательные в коммерческом плане сегменты. Обычно такой захват осуществляется путем приобретения перспективных рыночных игроков и интеграции их технологий в гигантскую экосистему самой IBM. У корпорации настолько мощный инвестиционный потенциал и такая глубокая экспертиза практически во всех областях ИТ, что она способна в сжатые сроки сформировать конкурентоспособный продукт и, обеспечив ему массивную маркетинговую поддержку, вскоре стать как минимум игроком номер два в выбранном для экспансии секторе. И хотя на облачном рынке присутствует немало крупных игроков, IBM сразу

же бросила вызов его лидеру — Amazon Web Services. Развернувшаяся между ними борьба за контракты с правительством США подтверждает всю серьезность намерений IBM в отношении этого рынка. Поглощение IBM компании SoftLayer и наметившееся противостояние с Amazon позволяют сделать однозначный вывод: в перспективах данного рыночного сегмента можно не сомневаться. Сама IBM прогнозирует, что ее глобальная выручка от облачного бизнеса составит 7 млрд долл к концу 2015 года.

А что же в России? В нашей стране тоже реализуются крупные облачные проекты — достаточно вспомнить платформу «Ростелекома» O7. Но, судя по данным последнего аналитического отчета, представленного компанией Parallels, одним из главных двигателей рынка облачных сервисов у нас становятся компании малого и среднего бизнеса. А ведь массовый спрос в корпоративном секторе — верный признак взросления рынка. По данным Parallels, за последние 12 месяцев совокупный объем потребляемых предприятиями SMB облачных приложений и инфраструктуры вырос на 32% и составил 20,5 млрд руб., или 633 млн долл. (Для сравнения, в Германии рост в том же сегменте составил 22%, а во Франции — 19%). К 2016 году потребление облачных сервисов небольшими организациями вырастет в 2,2 раза и достигнет 55,6 млрд руб., или 1,7 млрд долл., утверждает в отчете.

В прошлом году самыми популярными у небольших предприятий в России стали инфраструктурные сервисы — их было продано на 7,8 млрд руб. Любопытно, что объем продаж сервисов облачных приложений почти сравнялся с IaaS и составил 7,4 млрд руб. Почти две трети российских компаний среднего и малого размера сегодня пользуются онлайн-приложениями. Еще на 4,2 млрд руб. в прошлом году было продано сервисов веб-присутствия и веб-приложений, которые в отчете Parallels фигурируют отдельной строкой. Решения для организации совместной работы и коммуникационные облачные сервисы пока не столь популярны в малом бизнесе — их продажи составили 1,1 млрд руб. Но они, как отмечается в исследовании, имеют самый большой потенциал роста среди всех облачных сервисов. Вообще SaaS называют одним из наиболее перспективных направлений облачного рынка. Прогнозируется, что к 2016 году российский рынок бизнес-приложений достигнет 28 млрд руб., или 882 млн долл., при этом средний годовой прирост продаж составит 57%.

Главной темой этого последнего из трех «облачных» выпусков «Сетей» стали продукты и сервисы SaaS. Также в этом номере особое внимание обращено на технологии программно-конфигурируемых сетей (SDN), которые, по прогнозам экспертов, станут одним из ключевых инструментов доставки облачных приложений. ☁

СОДЕРЖАНИЕ

Сила SaaS.....	3
Специальные цены и отраслевые шаблоны Dynamics.....	4
Gartner: рынок облачных сервисов безопасности будет расти.....	5
В зоне риска.....	6
SaaS в мобильных сетях.....	8
Экономии от облака пока не видно.....	9
Кто в ответе за уровни обслуживания в эпоху SaaS?.....	10
Предложение приложения.....	11
Стандарты для SaaS.....	13
Как защитить SaaS.....	14
Облачный резерв.....	16
F5 виртуализовала контроллеры доставки приложений.....	18
SDN: от Больших Данных к информационному капиталу.....	19
ACI, а не SDN.....	20
Nexus 9000: закрытое оборудование против открытого ПО.....	21
F5, VMware и Cisco: счастливы вместе?.....	22
IBM выигрывает в схватке с Amazon.....	23

Специальные цены и отраслевые шаблоны Dynamics

Microsoft подтвердила, что вскоре программное обеспечение Dynamics AX будет доступно и в виде облачного сервиса Windows Azure

КРИС КАНАРАКУС

Служба новостей IDG, Бостон

Мicrosoft намерена дифференцировать свое программное обеспечение Dynamics CRM, предназначенное для управления взаимоотношениями с клиентами, по примеру Salesforce.com. Корпорация представила набор из 18 отраслевых шаблонов, рассчитанных на различные вертикальные отрасли, в том числе спортивную и отрасль здравоохранения, а также на специальное применение (в частности, для получения сведений о заключенных в тюрьмах).

Новинки были анонсированы на конференции Microsoft Convergence 2013 EMEA, проходившей в Барселоне.

Компания озвучила также специальные цены на Dynamics CRM для пользователей Office 365. Существующие и новые клиен-

ты, оформившие подписку на Office 365, смогут приобрести лицензии на Dynamics CRM с 40-процентной скидкой. Предложение вступит в силу в марте 2014 года на 42 рынках.

Одновременно Microsoft подтвердила, что следующая версия системы ERP Dynamics AX 2012 R3 будет выпущена в апреле. Кроме того, клиенты и партнеры получат возможность запускать решение Microsoft Dynamics AX 2012 R3 на облачной платформе Windows Azure.

При этом Azure будет выполнять для AX 2012 R3 роль хостингового сервиса.

Функции множественной аренды, позволяющие экономить системные ресурсы и устанавливать обновления одновременно сразу нескольким пользователям, будут поддерживаться только на следующем этапе развития системы. Ожидается, что соответствующие программы появятся в будущем году.

Вместе с тем AX по-прежнему будет распространяться и в форме, предполагающей ее развертывание на территории клиента.

«Сроки перевода Microsoft своей системы ERP в облако сдвигаются, — заметил управляющий партнер консультационной фирмы Strativa Фрэнк Скаво. — Для компании это имеет очень важное значение, потому что другие провайдеры (в частности, NetSuite и Plex) уже предлагают полнофункциональные системы ERP в облаке. Мы видим, что и Microsoft постепенно движется в этом направлении. Но здесь нужно выдерживать правильный курс».

С одной стороны, перевод Microsoft Dynamics происходит гораздо медленнее, чем всем бы хотелось. С другой же — после завершения этого процесса у компании появится масштабный облачный сервис, поддерживающий полный спектр функций как для небольших, так и для крупных предприятий. Все это поможет Microsoft войти в узкий, избранный круг поставщиков.

Сейчас Microsoft уже ощущает за спиной горячее дыхание преследующей ее компании SAP, которая недавно анонсировала перенос своего облачного пакета ERP Business ByDesign на платформу базы данных Hana, размещаемой в оперативной памяти.

В настоящее время команда SAP продолжает поддерживать существующую версию ByDesign. Перевод на платформу HANA займет определенное время, а клиентам, очевидно, имеет смысл исключить ByDesign из списка планируемых приобретений до момента завершения работ. ☹



СРОКИ ПЕРЕВОДА Microsoft своей системы ERP в облако сдвигаются. Для компании это имеет очень важное значение, потому что другие провайдеры (в частности, NetSuite и Plex) уже предлагают полнофункциональные системы ERP в облаке