

## Частное «облако»: помогите клиентам стать успешнее

Быть в «облаке» — значит использовать все возможности современных информационных технологий при разумных финансовых издержках. «Облачные» технологии работают сегодня для сотен успешных компаний не только в мире, но и в России. Вместе с Softline и Microsoft вы можете помочь клиентам сделать шаг в «облако» — стать продуктивнее и успешнее.

### Что такое «облачные» технологии?

К «облачным» технологиям можно отнести любые программы, платформы и инфраструктуру, которые не приобретаются пользователем в собственность, а арендуются, то есть используются в соответствии с реальными потребностями. «Облако» позволяет использовать и оплачивать только то ПО или оборудование, которое действительно необходимо клиенту, в том числе отказываться от переставшего удовлетворять решения и оперативно, без существенных финансовых потерь, переходить на более современные версии ПО или подбирать новые продукты.

Доступ к программам, платформам или инфраструктуре, размещенным в «облаке», осуществляется через Интернет или интранет, а значит, с максимальной оперативностью и без привязки к конкретному рабочему месту или физическому местонахождению пользователя. При этом пользователь получает возможность просто работать с данными, не обременяя себя заботой о покупке аппаратных и программных средств, а также о стабильности и корректности их работы. Решение этих задач переходит к «арендодателю» — поставщику услуг, провайдеру. Таким образом, «облако» позволяет оптимизировать не только финансовые расходы, но и нагрузку на технический персонал, отвечающий за работу используемого решения или инфраструктуры.

Еще одной особенностью «облака» является максимальная гибкость для бизнеса. «Облачные» технологии позволяют легко масштабировать используемые IT-решения — работать с ПО, оборудованием и инфраструктурой рационально, в зависимости от текущего положения дел и потребностей.

При очевидных преимуществах концепция «облачных» технологий не является принципиальным новаторством и не должна пугать заказчиков: все мы пользуемся услугами сотовых операторов, «арендуя» их оборудование, станции и сети, а также работая с такими сервисами, как мобильный Интернет, мобильные online-словари и т.д. Аналогии «облачных» технологий встречаются в нашей жизни и в бизнесе повсеместно. Вопрос лишь в том, насколько полно мы используем их возможности.

### В чем отличие частного «облака» от публичного?

Работа с «облачными» технологиями может строиться по нескольким сценариям. Компания может работать с публич-

ным «облаком», например, обращаясь к внешним сервис-провайдерам, распределяющим собственные ресурсы и мощности между несколькими клиентами. В этом случае сервис-провайдер создает одно общее «облако», работать с которым могут все желающие компании; провайдер не обособляет оборудование или ПО для конкретного заказчика.

Публичные «облака» реализуют хостинговые и телеком-компании, предлагающие услуги хранения данных или развертывания сайтов и масштабируемых информационных систем. К возможностям публичного «облака» обращаются компании среднего и малого бизнеса (менее 100 серверов), которым невыгодно и нецелесообразно создавать собственное «облако». В публичном «облаке» большая доля принадлежит SaaS-решениям (Software as a Service — «ПО как услуга»), например Microsoft Exchange Server, Microsoft SharePoint и др.

Также клиент может работать с **частным «облаком»**, созданным на базе собственного IT-подразделения или дочерней структуры, а также развернутого на мощностях сервис-провайдера (в данном случае в отличие от публичного «облака» провайдер обособляет ресурсы под конкретного клиента). Оба варианта позволяют сохранить ключевое преимущество частного «облака» перед публичным — максимальное обеспечение конфиденциальности информации и хранение данных с соблюдением нормативных требований. Последнее особенно важно для компаний, которые сотрудничают с государственными учреждениями, предъявляющими жесткие требования к размещению и хранению данных.

Частное «облако» актуально для бизнеса с развитой инфраструктурой и технической базой, для крупных компаний, включающих множество подразделений. В частном «облаке» в большинстве своем реализуется модель IaaS («инфраструктура как услуга»).

Рассмотрим работу с частным «облаком» на примере крупного холдинга. Дочерние компании холдинга обладают специфическими потребностями в оборудовании и ПО, что ставит перед IT-подразделением холдинга следующие задачи:

- корректная интеграция используемых в компании решений с теми, которые применяются в других «дочках» или в материнской компании;
- разработка и построение архитектуры отдельных IT-решений;
- локальное администрирование каждого решения;

- жесткий контроль за использованием ресурсов;
- неравномерная нагрузка на серверы — разным компаниям нужны разные мощности не только в зависимости от деятельности компании, но и в зависимости от периода (например, потребность в мощности может увеличиваться в период подготовки и сдачи финансовой отчетности).

Эти задачи может осложнять фактор масштаба. Чем крупнее и многопрофильнее холдинг, тем чаще в нем происходят структурные изменения (появляются и ликвидируются дочерние компании), а значит, возникает ситуация несоответствия потребностей бизнеса и имеющегося оборудования и ПО.

Частное «облако» успешно решает вышеперечисленные задачи, позволяя централизованно управлять IT-ресурсами. Благодаря виртуализации вместо систематических закупок аппаратных и программных ресурсов частное «облако» позволяет выделять дочерним структурам из «общих» ресурсов именно ту серверную мощность и сетевую пропускную способность, именно то ПО и оборудование, которое им требуется конкретно в данный момент времени. Централизованное администрирование, использование зарекомендовавших себя на практике архитектурных моделей, а также централизованный контроль за используемыми IT-средствами — реальные возможности, предоставляемые частным «облаком».

### Актуальность частного «облака»

Предельная степень безопасности информации, «прозрачность», т.е. понимание происходящего в частном «облаке», а также возможность полного контроля за операциями с данными и за работой входящих в «облако» сервисов и оборудования — вот очевидные преимущества «облачных» технологий, развернутых как частное решение.

Наряду с актуальностью частного «облака» как безопасного решения необходимо упомянуть, что такое «облако» представляет особый интерес для компаний с собственным высокотехнологичным центром обработки данных (ЦОД). Для таких предприятий создание частного «облака» — естественный шаг в совершенствовании и оптимизации IT-мощностей: «облако» обеспечивает гибкость, распределение нагрузки и, в конечном счете, более эффективную работу.

Наконец, экономический аспект. Особенность частного «облака» заключается в том, что оно позволяет оптимизировать

финансовую нагрузку на компанию. Работа с «облаком» подразумевает не единовременные, а ежемесячные платежи за используемые ПО и инфраструктуру, что в частности позволяет перевести капитальные затраты в операционные.

### Сделайте шаг в «облако» вместе с Softline

Создание частного «облака» на основе виртуальной серверной инфраструктуры с Windows Server 2008 R2, технологией Hyper-V и средствами управления Microsoft System Center — оптимальная возможность работать с лучшими IT-решениями при рациональных финансовых и операционных затратах с обеспечением должного уровня конфиденциальности данных.

Благодаря программе SPLA вы можете уже сегодня развернуть внутри компании или создать для заказчиков «облачные» решения на основе продуктов Microsoft — Office, Exchange Server, Lync Server, SharePoint Server, Dynamics CRM, Windows System Center, SQL Server, Windows Server и многих других.

Перейти к работе с «облачными» технологиями вы можете с помощью программы лицензирования **SPLA (Services Provider License Agreement)** — единственной сегодня программе Microsoft в России, позволяющей лицензировать «облачные» решения. Для того чтобы присоединиться к программе, обратитесь к SPLA-реселеру Microsoft — компании Softline.



### Контакты

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

Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 0158

Пишите: [spla@softline.ru](mailto:spla@softline.ru)

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

## ИНДУСТРИЯ БИЗНЕСА

## РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-СПРАВОЧНИК УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Информация о товарах и ценах по металлопрокату, промышленному, строительному, торговому и складскому оборудованию, промышленной электронике, строительным и отделочным материалам, спецтехнике.

Среди наших подписчиков предприятия, входящие в состав Союза ЖКХ, Союза строителей Урала, Союза металлургов, Заводы, Водоканалы, МУПы и т.д.

Справочник распространяется бесплатно по предприятиям Свердловской, Курганской, Тюменской, Челябинской областей и Пермского края, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, республики Башкортостан, а также на крупных тематических выставках.

Тираж от 12000 экземпляров. Периодичность 1 раз в месяц (журнал, диск).

Оформить подписку на справочник можно по телефону:

**(343) 27-00-127, 27-00-227.**

Бесплатно размещаются:

-карточка предприятия (название, адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, адрес сайта);  
-5 позиций прайс-листа.

### АДРЕСНАЯ ПОДПИСКА СПРАВОЧНИКА



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

Существует множество путей для решения ваших задач, важно выбрать наиболее оптимальный - «Индустрия бизнеса».