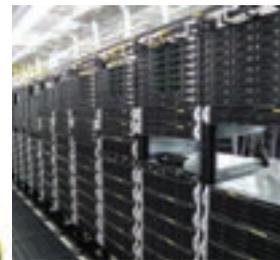


Программы Microsoft SPLA и VMware VSPR Облачная история успеха DataLine

Компания DataLine, SPLA-партнер Microsoft и VSPR-партнер VMware при поддержке Softline, ведущий коммерческий ЦОД России¹, работает с облачными технологиями несколько лет. Начиная с предоставления «классических» услуг дата-центров (colocation), сегодня компания DataLine представляет собой пример успешного развития бизнеса за счет грамотного использования современных технологий, среди которых одну из важнейших позиций занимают технологии облачные.



ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Популярные облачные услуги

Будучи партнером Softline по программам облачного лицензирования от ведущих игроков IT-рынка — корпорации Microsoft (программа SPLA) и компании VMware (программа VSPR), — за минувший год DataLine увеличила долю облачных сервисов в своем бизнесе до 13%. При этом по итогам 2013 финансового года количество клиентов DataLine в облаке выросло на 36% и составило 110 компаний.

Ведущим направлением в сфере облачных услуг DataLine по-прежнему остается IaaS (95% облачных клиентов), а наибольшей популярностью облачные сервисы пользуются у компаний-ритейлеров с десятками и сотнями филиалов в России и СНГ, в том числе у интернет-магазинов. Российский банковский сектор, IT-компании (разработчики ПО, интеграторы), страховые организации и промышленные предприятия также составляют значительную долю среди заказчиков DataLine. Кроме того, в прошедшем году особый интерес к облакам продемонстрировали СМИ и онлайн-медиа.

Облачные сервисы по модели SaaS растут чуть менее динамично, чем IaaS, тем не менее также демонстрируя устойчивый рост. Локомотивом этого направления по-прежнему остается услуга, предлагаемая DataLine в рамках программы SPLA: «Корпоративная почта на базе Microsoft Exchange».

Благодаря данному сервису клиенты DataLine имеют возможность работать с почтовыми ящиками необходимого объема, которые базируются на апробированном ПО Microsoft и отличаются рядом ключевых преимуществ, значимых для любого бизнеса: от крупного холдинга до небольшого регионального ритейлера. Это прежде всего мобильность и надежность доступа (веб-консоль управления почтовыми ящиками доступна из любой точки, где есть Интернет), оптимизированная стоимость (клиент оплачивает задействованное в предоставлении сервиса ПО по модели Pay As You Go, то есть только фактически используемые ресурсы), а также возможность максимально оперативного увеличения или уменьшения числа используемых ящиков в зависимости от потребностей бизнеса.

CloudLine Metrocluster

Наряду со специализированным облаком CloudLine, базирующимся на программных продуктах VMware (Vcloud, Vcenter и ESXi) и Microsoft (Microsoft Windows Server 2008r2 и Microsoft SQL) и позволяющим реализовать отказоустойчивые и легко масштабируемые решения для размещения критически важных для бизнеса приложений (CRM- и ERP-систем, удаленного хранения данных и др.), сегодня в портфеле услуг DataLine — катастрофо-

стойчивое облачное решение CloudLine Metrocluster. Данное решение, построенное на базе СХД NetApp и ПО VMware, обеспечивает полную защиту критичных для бизнеса приложений и данных даже при выходе из строя целого дата-центра. Благодаря дублированию всех элементов кластера виртуализации в рамках двух дата-центров DataLine — OST и NORD (расстояние между ними — 33 км), старт виртуальных машин при полной недоступности одного из ЦОДов происходит автоматически и занимает несколько минут. Подобное архитектурное решение также позволяет балансировать нагрузку между двумя дата-центрами.

Планы развития

В этом году компания планирует вывести на рынок сервис CloudLITE: нишевой облачный продукт, ориентированный на решение таких задач, как тестирование, разработка, игровые серверы и порталы, нересурсоемкие веб-проекты (сайты-визитки, форумы и пр.). Как и облачный сервис CloudLine, CloudLITE будет базироваться на инфраструктуре дата-центров уровня Tier 3, но иметь в своей основе «облегченную» архитектуру (вместо отдельных систем хранения данных в нем будет использоваться распределенное хранилище VMware Virtual SAN). Это позволит сделать данный сервис еще более доступным, что особенно значимо для компаний малого и среднего бизнеса — целевой аудитории CloudLITE.

Кроме того, DataLine продолжает активно развивать собственную сеть дата-центров. Так, в 2013 компанией было запущено два дата-центра: NORD 3 на 450 стоек и OST 2 на 326 стоек, — это позволило увеличить общее число стойко-мест в дата-центрах DataLine до 2111. В планах компании на 2014–2016 годы — поэтапное введение в эксплуатацию ЦОДа NORD 4 на 2016 стойко-мест. Строящийся дата-центр будет сертифицирован

За прошедший год мы реализовали ряд успешных проектов по размещению mission-critical систем в облаке, и эта тенденция не только прошедшего года. Мы продолжаем наблюдать устойчивый интерес к переносу информационных систем из традиционных вычислительных сред в виртуальные, и в этом контексте наша экспертиза, наши решения, реализованные в партнерстве с Microsoft, VMware и Softline, очень востребованы среди заказчиков.

Юрий Самойлов, генеральный директор DataLine

¹ Согласно рейтингам CNews Analytics, iKS-Consulting, «Современные телекоммуникации», ComNews.

Быть лидером в ключевых направлениях бизнеса — один из главных принципов работы Softline. Для нас быть лидером — значит в том числе сотрудничать с флагманами IT-рынка и способствовать тому, чтобы наши клиенты и партнеры становились ведущими компаниями в своей отрасли.

Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline

по стандарту TIER III Uptime Institute (проект, готовый объект, эксплуатация). Локация OST также продолжит расширяться: на 2014 год запланировано строительство дата-центра OST 3, в котором разместится 554 стойки и Meet-me-Room. Первые 2 зала этого ЦОДа были запущены в эксплуатацию уже в июне. Кроме того, в ближайшее время DataLine намерена сертифицировать процессы эксплуатации (Operational Sustainability) всех своих площадок по стандарту Uptime Institute. Во всех планируемых к запуску дата-центрах будут предоставляться те же услуги, что уже рекомендовали себя в функционирующих ЦОДах, в том числе решения, доступные по программе Microsoft SPLA. Гибкие условия работы по программе позволяют ЦОДу включать в линейку своих предложений SaaS- и IaaS-решения на базе ПО Microsoft без каких-либо рисков или

финансовых издержек: SPLA не требует авансовых платежей и не содержит обязательства увеличивать число используемых лицензий от месяца к месяцу, при этом все лицензионные отчисления совершаются постфактум; кроме того, SPLA дает возможность варьировать модели лицензирования ПО и то, какие именно редакции продуктов используются для оказания услуг, что напрямую сказывается на величине лицензионных отчислений и стоимости услуг для конечного клиента.

Получить дополнительную информацию о возможностях построения вашего бизнеса в сфере облачных технологий вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline. Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 2500
Пишите: spla@softline.ru
Наш сайт: <http://softline.ru/spla/>

Шаг к облакам вместе с Softline

Компания Softline является мультивендорным поставщиком решений и провайдером различных программ облачного лицензирования. Это позволяет партнерам и клиентам Softline становиться сервис-провайдерами самого широкого спектра услуг, базирующихся на решениях Microsoft (статус Softline — Services Provider License Agreement Reseller), Citrix (статус Softline — Citrix Service Provider Distributor) и VMware (статус Softline — Service Provider Program Aggregator). Профессионализм и опыт Softline подтверждены многочисленными статусами: наряду с партнерскими компетенциями Microsoft (15 золотых, среди которых компетенции Management and Virtualization, Messaging, Server Platform, и 6 серебряных, в том числе компетенция Hosting), Softline обладает статусами «Партнер года по развитию бизнеса Citrix», «Партнер года в региональном развитии VMware», а также «Лучший партнер VMware в EMEA Emerging Markets 2013».

Только по программе Microsoft SPLA с Softline работает более 220 компаний: от ведущих представителей телеком-сектора до торговых холдингов и независимых разработчиков IT-решений. Все компании, присоединяющиеся к SPLA при поддержке Softline, получают высококвалифицированные лицензионные и юридические консультации, а также оперативную техническую поддержку. Собственный учебный центр Softline позволяет сотрудникам компании — SPLA-партнера пройти необходимую подготовку и сертификацию.


БЕЛГОРОДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

БЕЛЭКСПОЦЕНТР
10-12 сентября 2014
 XIX межрегиональная
 специализированная выставка
Белгород
АГРО
 Т./ф. (4722) 58-29-51, 58-29-66, 58-29-41
www.belexpocentr.ru; E-mail: belexpo@mail.ru
 г. Белгород, ул. Победы, 147-а