

Место под «облаками»

Вместе с популярностью облачных технологий растет и число компаний, предлагающих своим клиентам облачные решения — услуги доступа к программным продуктам по моделям SaaS («ПО как услуга») и IaaS («Инфраструктура как услуга»). Становясь облачным сервис-провайдером, компания не просто расширяет спектр предлагаемых услуг или начинает новый бизнес — перед ней открывается возможность сформировать и занять свою нишу на рынке программного обеспечения за счет создания собственного уникального продукта на базе апробированных IT-решений

Одним из ярких примеров подобных компаний стал nGenx — провайдер, создавший на базе продуктов Microsoft облачное решение Office Anywhere, которое увеличило выручку компании на 500 процентов.

Компания nGenx была одним из первых хостеров, предлагавших услуги доступа к приложениям через Интернет. Услуги, оказываемые nGenx, включали в себя размещение не только корпоративных приложений, таких как Microsoft Exchange Server и Microsoft Office SharePoint Server, но и удаленных рабочих столов с помощью терминального сервера в операционной системе Windows Server. Однако до появления в 2009 г. новой версии операционной системы Windows Server 2008 R2 со встроенной технологией виртуализации Hyper-V и службами управления удаленным рабочим столом, виртуализация приложений требовала со стороны сервис-провайдера и, соответственно, клиента значительных финансовых (стоимость отдельных серверов для приложений, баз данных и т. д.) и временных (ручная настройка ПО и оборудования) затрат.

С появлением и развитием облачных технологий nGenx получила возможность динамически менять и перераспределять по мере необходимости пулы виртуальных ресурсов, вместо того, чтобы статически закреплять их за конкретными пользователями и приложениями, как это было ранее. Стоимость и сложность виртуализации значительно снизились, и nGenx смогла представить клиентам «рабочий стол как услугу» (Desktop as a Service, DaaS) — Office Anywhere.

С точки зрения клиента

Office Anywhere реализует концепцию виртуального рабочего стола: физически приложения и данные размещены в дата-центрах компании nGenx, при этом

они одинаково доступны клиентам в любой точке земного шара и с любого устройства. Office Anywhere включает в себя продукты семейства Microsoft Office, а также специализированные бизнес-приложения, созданные на базе технологий Microsoft.

Клиенты nGenx, использующие Office Anywhere, получают доступ к любым необходимым им программным продуктам, а также к данным, созданным или отредактированным с помощью этих продуктов, вне зависимости от своего местонахождения, времени обращения и физического устройства, используемого для обращения (это может быть стационарный рабочий компьютер, планшетный ПК или смартфон).

К примеру, отправляясь на деловую встречу или в командировку, работающему с Office Anywhere пользователю не нужно беспокоиться о переносе данных или установке программ на свой ноутбук: достаточно выйти в Интернет или подключиться к внутренней сети компании, чтобы оказаться в той же сессии и с тем же ПО на ноутбуке, что и на его рабочем стационарном компьютере. При возвращении на рабочее место пользователь сможет продолжить работу с того места, на котором он прервался будучи за пределами офиса: абсолютно все данные, вплоть до расположения курсора на экране, будут сохранены и воспроизведены на рабочем ПК.

Исключительные возможности мобильности клиентов в работе с Office Anywhere наиболее ярко продемонстрировала ситуация, развернувшаяся весной 2011 г. на Среднем Западе США. В результате обрушившихся на регион торнадо были разрушены многие предприятия и компании. Некоторые из пострадавших организаций связались с nGenx с просьбой о помощи в получении доступа своих сотрудников к рабочим местам. Компа-

ния nGenx оперативно загрузила и развернула данные и приложения из систем резервного копирования этих компаний в Office Anywhere, в результате чего сотрудники смогли вернуться к работе уже на следующий день, используя домашние ПК и подключение к серверам nGenx через Интернет.

Таким образом, Office Anywhere дает конечному пользователю значительные преимущества в плане **мобильности**, а также **упрощения процессов установки, настройки и поддержки ПО** — обеспечением этих процессов занимаются специалисты компании nGenx. Для разворачивания и управления Office Anywhere они используют сочетание Microsoft Dynamic Datacenter Toolkit, System Center Virtual Machine Manager и Citrix XenApp, которое позволяет запускать новые необходимые клиенту приложения максимум за 10 минут. Для пользователя этот процесс выражается в простом нажатии кнопки и не требует привлечения собственных IT-специалистов.

Соответственно, профессиональная поддержка со стороны сервис-провайдера, компании nGenx, автоматически сказывается на снижении непрофильных расходов клиента, поскольку для него исчезает необходимость содержать собственный штат IT-специалистов, ответственных за функционирование программного обеспечения и инфраструктуры. Хотя большую роль в снижении издержек клиента играет сама концепция облачных технологий: не приобретая в собственность ПО как таковое, клиент получает возможность работать с полноценным функционалом программных продуктов, оплачивая только их фактическое использование. По данным nGenx, виртуализация рабочих станций снижает расходы клиентов на «железо» в среднем на 25%. Оптимизация затрат достигается за

счет того, что компании могут использовать менее мощные ПК для работы с приложениями: все данные обрабатываются на серверах провайдера, а не на ПК пользователя, что снижает требования к пользовательским устройствам и позволяет проводить обновления парка ПК не каждые три года, а раз в пять или шесть лет.

Помимо вопросов, связанных с регулярным обновлением «железа», Office Anywhere позволяет решить актуальную для крупных холдингов и компаний с разветвленной филиальной сетью проблему **стандартизации**: централизованное развертывание рабочих столов и централизованное управление ими обеспечивают единообразие ПО, используемого в структурных подразделениях и головной организации. Кроме того, облачный Office Anywhere гарантирует **безопасность конфиденциальных данных**: в случае утраты устройства, с помощью которого осуществляется доступ к ПО и информации, или учетных данных профиль пользователя или ПК могут мгновенно блокироваться, а сотрудник при необходимости просто получает другое устройство и может войти в систему для продолжения работы — в той же сессии и с теми же данными, на которых он остановился.

С точки зрения сервис-провайдера

Начиная продвижение виртуальных рабочих столов в 2007 г., nGenx заключала сделки в среднем на 10 виртуальных рабочих столов. Однако с появлением и развитием таких продуктов, как Microsoft Hyper-V и System Center, а также программного обеспечения Citrix для автоматизированного развертывания, компания начала заключать сделки более чем на 600 виртуальных рабочих столов. Архитектура, включающая Windows Server 2008 R2 с технологией виртуализации Hyper-V, а также программное обеспечение XenApp от Citrix Systems, смогла обеспечить эффективность эксплуатации инфраструктуры, позволяя задействовать максимальное количество пользовательских сессий на каждый хост-сервер. Это обеспечило nGenx увеличение дохода от услуг доступа к Office Anywhere более чем на 500 процентов.

Наличие серверного оборудования и партнерство с корпорацией Microsoft — единственные необходимые условия для того чтобы стать облачным сервис-провайдером. В России такое партнерство с Microsoft возможно по программе Services Provider License Agreement (SPLA).

В рамках программы SPLA клиент приобретает у сервис-провайдера продукты Microsoft не в собственность, а как услугу на условиях ежемесячной оплаты лицензий. В этом случае доступ к продуктам, а также вся работа с ними осуществляется через Интернет или интранет, без установки на конкретные ПК пользователей. При этом пользователи ежемесячно оплачивают только те лицензии, которые фактически использовались, не дела-

я первоначальных инвестиций в программное обеспечение или оборудование.

Целевая аудитория SPLA — телекоммуникационные компании, операторы связи, интернет-провайдеры, поставщики услуг web-хостинга и аренды приложений, системные интеграторы, аутсорсеры IT-инфраструктуры и бизнес-процессов, IT-подразделения крупных холдингов.

Программа SPLA идеально подходит для компаний-поставщиков услуг доступа в Интернет или услуг связи, которые стремятся расширить спектр своих предложений облачными услугами. SPLA может быть задействована для создания облачных вычислительных центров в крупных компаниях, государственных учреждениях или в сфере образования. Также SPLA ориентирована на организации, занимающиеся разработкой программного обеспечения на платформе Microsoft с возможностью продажи по модели SaaS, и на тех, кто сдает в аренду серверное оборудование и персональные компьютеры.

Фактически, программа SPLA выгодна для любой деятельности, связанной с предоставлением услуг на основе ПО Microsoft.

Область применения программы SPLA достаточно обширна, однако можно выделить три ключевые возможности работы по SPLA.

- **Создание частного «облака» (private cloud).** Эта возможность означает, что «облако» будет создано силами собственного IT-подразделения или дочерней структуры компании-заказчика (в случае с крупным холдингом) или же развернуто на мощностях компании-поставщика облачных услуг (сервис-провайдера), который должен будет обособить оборудование и ПО под данного конкретного заказчика. Своего рода «закрытость», обособленность частного «облака» позволяет обеспечивать максимальную степень конфиденциальности информации. В случае с частным «облаком» компанией-поставщиком может выступать IT-департамент холдинга или сервис-провайдер, а компанией-заказчиком — бизнес с развитой инфраструктурой и технической базой, как правило, крупные компании, имеющие в составе множество подразделений. В частном «облаке» в большинстве своем реализуется модель IaaS, например, оно может быть создано на основе виртуальной серверной инфраструктуры с Windows Server 2008 R2, технологией Hyper-V и средствами управления Microsoft System Center.
- **Создание публичного «облака» (public cloud).** Такой вариант применения SPLA позволяет сервис-провайдеру предоставлять программное обеспечение, установленное на своих собственных мощностях, в аренду третьим лицам. Сервис-провайдер создает одно общее «облако», работать с которым могут все желающие компании; провайдер не обособляет оборудование или ПО для конкретно-

го заказчика. В этом случае компанией-заказчиком выступает средний и малый бизнес (менее 100 серверов), которому невыгодно и нецелесообразно создавать собственное «облако».

- **Аренда IT-оборудования.** Программа SPLA может быть использована компаниями, которые сдают в аренду сервера или персональные компьютеры с установленным ПО Microsoft (лизинг).

Среди преимуществ программы SPLA для сервис-провайдеров: **отсутствие начальных вложений** (чтобы начать работу, сервис-провайдеру не требуются первоначальные вложения в программное обеспечение или авансовые платежи), **гибкая структура затрат** (программа предполагает отчисления только за фактически предоставленные в пользование клиентам лицензии за предыдущий месяц) и **стабильные цены на ПО** (цены на продукты по SPLA со стороны Microsoft могут изменяться в сторону увеличения только один раз в год, что позволяет сервис-провайдеру строго планировать бюджет). Сервис-провайдер по программе SPLA получает **доступ к самым последним версиям ПО и лицензиям для внутреннего использования** (определенное количество клиентских лицензий может быть бесплатно использовано компанией для демонстрации предоставляемых услуг заказчикам и для администрирования собственного центра обработки данных).

Шаг в «облако»

Присоединиться к программе SPLA просто — достаточно выполнить три условия.

1. Ваша компания должна быть зарегистрированным участником программы Microsoft Partner Network и обладать статусом Network Member, Silver partner with competency или Gold partner with competency. Если ваша компания не обладает компетенцией, ей также необходимо вступить в сообщество Hosting Community.
2. Далее следует заключить партнерское соглашение с корпорацией Microsoft по программе SPLA с помощью компании Softline. Соглашение заключается на 3 года и может быть продлено в дальнейшем.
3. После заключения соглашения SPLA, у вашей компании есть 90 дней, необходимые для развертывания бизнеса — в этот период вы можете предоставлять нулевые показатели по использованным лицензиям.

Контакты

Получить дополнительную информацию о программе SPLA поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

Звоните: +7 (495) 232_00_23, доб. 0158

Пишите: spla@softline.ru

Наш сайт: <http://soft.softline.ru/spla/>