

**ПОИСК ОПТИМАЛЬНОГО ОБЛАЧНОГО РЕШЕНИЯ:
КАК КОМПАНИЯ DELL TECHNOLOGIES И ЕЕ
ПАРТНЕРЫ МОГУТ ПОМОЧЬ ВАМ ПОДОБРАТЬ
ОБЛАКО ДЛЯ ВАШИХ НУЖД**





ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛАКА ДОСТУПНЫ В САМЫХ РАЗНЫХ ФОРМАХ

Хотя рост рынка облачных технологий продолжается уже 10 лет, большинство заказчиков только сейчас начали ощущать влияние облачных решений на свои ИТ-стратегии. В среднем расходы на облачные технологии по-прежнему составляют менее 15% от общего объема ИТ-расходов. Большинство заказчиков начинают использование этих технологий с переноса несложных для миграции ресурсов с низким риском в общедоступное облако. Общедоступное облако отличается оперативностью, скоростью развертывания и простотой масштабирования. По прогнозам, за следующие 5 лет ежегодный показатель роста рынка общедоступных облаков составит 10% или более. Но, несмотря на все возможности общедоступного облака, многие заказчики также начинают осознавать его риски и ограничения. Как утверждает один из заказчиков:



«Для нас слишком активное применение общедоступного облака было сравнимо с использованием спортивного автомобиля для ежедневных поездок. Конечно, скорость намного выше, но им трудно управлять и он требует больших затрат. Мы быстро сменили подход на гораздо более взвешенный, учитывающий все варианты, в том числе и с частным облаком».



— Вице-президент и управляющий директор по телекоммуникациям

«Требования к производительности, безопасности, надежности и соответствию требованиям регуляторов, связанные с более критически важными рабочими нагрузками, значительно превышают возможности общедоступных облачных сервисов, которые используются в большинстве случаев при начальном этапе внедрения облачных технологий». Именно поэтому компании начинают чаще использовать частное облако. Ожидается, что к 2022 году рынок соответствующих решений ежегодного будет расти на 9–10%. А рост рынка общедоступных облаков к 2022 году будет стабильно замедляться. Частное облако предназначено для критически важных рабочих нагрузок и предоставляет средства управления для обеспечения производительности, доступности, безопасности, надежности и соответствия требованиям регуляторов. При этом оно гарантирует предсказуемый контроль и оптимизацию расходов. С учетом этих особенностей многие заказчики хотят создать новые способы предоставления возможностей как общедоступного, так и частного облаков с помощью всего спектра облачных моделей, не ограничиваясь базовыми вариантами внедрения общедоступного облака.





Даже в рамках частного облака заказчики могут самостоятельно обслуживать основные компоненты среды — помещения ЦОД, инфраструктуру, бюджет или средства управления — или же прибегать к услугам соответствующих поставщиков. Используя услуги по колокации частного облака в рамках своей ИТ-стратегии, заказчики могут получить множество преимуществ предоставления облачных ресурсов, сохранив при этом контроль над своими средами. Эти два «компромиссных» варианта облачных решений — колокация и размещенное на сервере частное облако — будут играть более важную роль на следующем этапе внедрения облачных технологий, особенно для более критически важных рабочих нагрузок.

Гибридное облако	Два облака или более (общедоступные или частные), интегрированные с помощью стандартизированных или проприетарных технологий, обеспечивающих возможность переноса данных и приложений.
Гибридные ИТ-среды	Облачные и не облачные технологии интегрируются с помощью стандартизированных или проприетарных технологий, обеспечивающих общий доступ к данным, возможность переноса приложений и общее управление.
Общедоступное облако	Общедоступные решения для многопользовательской инфраструктуры, платформ и приложений, обычно предоставляемые через инфраструктуру поставщика.
Размещенное на сервере частное облако	Предложения для поддержки однопользовательской специализированной инфраструктуры, платформ и приложений, обслуживающие одного клиента или общую отраслевую группу и предоставляющиеся через инфраструктуру поставщика.

Размещение на удаленных площадках обеспечивает преимущества для всех трех компонентов решения без ущерба для производительности, безопасности и возможностей настройки, как это характерно для сред общедоступного облака. Колокация позволяет реализовать ту часть общей ИТ-стратегии, которая касается ЦОД, и отлично подходит для заказчиков, выполняющих перенос собственных сред ЦОД или перемещающих рабочие нагрузки из общедоступных сред. Большинство заказчиков стремятся уменьшить площадь ЦОД, и услуги колокации позволяют им перенести часть среды на сторонние площадки.

Помимо основных компонентов облачных решений, наличие навыков для работы с такой средой становится основным фактором при принятии решений о покупке. Ограниченная доступность и высокая стоимость услуг квалифицированных сотрудников — это повсеместная проблема, которая вынуждает заказчиков рассматривать варианты размещенного на сервере частного облака и колокации, которые предусматривают более тесную интеграцию базовых решений и услуг внешнего управления. Поставщики облачных услуг — это одни из крупнейших поставщиков услуг размещенного на сервере частного облака. Они часто адаптируются под решения заказчиков и предоставляют дополнительные услуги внешнего управления в рамках более комплексных предложений. Их меньший масштаб и больший акцент на обслуживании заказчиков обеспечивают два основных конкурентных преимущества по сравнению с предложениями крупных поставщиков общедоступного облака. Как сказал старший вице-президент ИТ-отдела крупной компании из индустрии развлечений: «Управляемое размещенное на сервере частное облако набирает популярность, так как это самое простое решение для цифровой трансформации бизнеса. Оно позволяет сосредоточиться на ведении бизнеса, а не на управлении инфраструктурой или технологиями. С точки зрения функциональности размещенное на сервере частное облако — это самый выгодный вариант для большинства компаний».





РАЗМЕЩЕННОЕ НА СЕРВЕРЕ ЧАСТНОЕ ОБЛАКО НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ И СООТВЕТСТВУЕТ БЮДЖЕТНЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

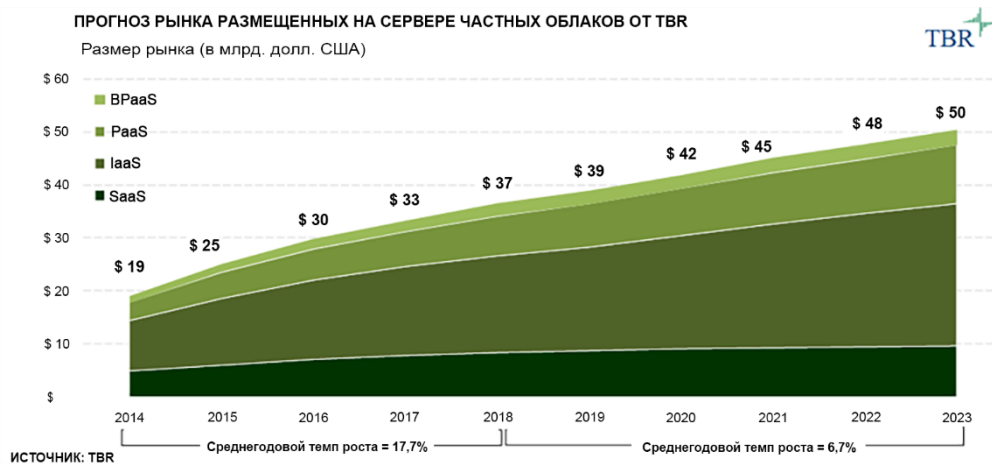
Размещенное на сервере частное облако уже перестало быть нишевым способом предоставления облачных ресурсов и часто оценивается и внедряется заказчиками в ИТ-среды. Эта перемена в значительной степени обусловлена изменением критериев, происходящим по мере того, как заказчики начинают рассматривать возможность использования переноса в облако все большего числа основных компонентов своей среды. Размещенное на сервере частное облако может предоставить множество преимуществ в аспекте экономичности, простоты внедрения и масштабирования, а также необходимый уровень производительности, безопасности и гибкости настройки для более критически важных рабочих нагрузок. Как показано на рис. 1, размещенные на сервере облачные решения внедряются почти настолько же часто, как и общедоступные облака, среди корпоративных заказчиков (штат которых насчитывает 500 сотрудников или более).

Рис. 1



Помимо уровня начального внедрения, на рынке размещенных на сервере частных облаков наблюдается значительный объем инвестиций. За последние пять лет он значительно вырос, и ожидается, что к 2023 году его объем составит \$ 50 000 000 000.

Рис. 2





Основные факторы такого роста таковы:

- **Безопасность, соглашения об уровне обслуживания (SLA) и соответствие нормативным требованиям.** Как утверждает ИТ-директор компании из сферы здравоохранения: «Наш поставщик предложил частное облако, которое позволило нам комплексно разместить всю операционную среду в ЦОД. Он предоставил очень строгое соглашение об уровне обслуживания, касающееся производительности и времени бесперебойной работы, и управляет всеми компонентами. [Поставщик] предоставляет всю необходимую инфраструктуру, а также сетевые и вычислительные ресурсы, ресурсы хранения и полный программный стек. Причем все это включено в соглашение об уровне обслуживания, которое соответствует требованиям HIPAA и SOC 2. Это было нашим первым серьезным стимулом позволить сторонним специалистам управлять нашей критически важной инфраструктурой».
- **Консолидация ЦОД.** В аспекте ЦОД заказчикам понадобилось больше времени на то, чтобы почувствовать преимущества облака. Перенос небольшого числа некритических рабочих нагрузок в облачную среду не приводит к существенному изменению требований к физическому центру обработки данных, однако существует ряд факторов, которые позволяют консолидировать инфраструктуру ЦОД для растущего числа заказчиков. По мере переноса все большего числа рабочих нагрузок в удаленные облачные среды ресурсы физических ЦОД стали использоваться меньше. Такое уменьшение использования пространства в ЦОД проявилось еще сильнее из-за увеличенной плотности, предоставляемой новыми ИТ-инфраструктурами, например гиперконвергентными системами. Возможность консолидации, сокращения и разгрузки физических центров обработки данных — это одно из важнейших преимуществ облака для большинства заказчиков.



«Мы действительно надеемся, что через пять лет наш локальный ЦОД практически перестанет существовать. Мы оценили расходы на него в будущем, и эксплуатационные издержки намного превышают наши возможности. Расходы на ЦОД повышают эксплуатационные издержки примерно на 30–40%. [Это] сокращает часть капитальных затрат, но обеспечивает адаптивность бизнеса. Так как наша организация все еще существенно расширяется за счет приобретения других компаний, эта адаптивность необходима для быстрого масштабирования. Ее нельзя достичь, просто приобретая больше систем хранения, серверов и т. п. С новой моделью мы больше не тратим на времени на этот медленный процесс».



— ИТ-директор компании коммунального сектора

- **Навыки и услуги внешнего управления.** Задача поиска и сохранения квалифицированного и сертифицированного персонала — это проблема, которая с которой сталкиваются все отрасли, компании и регионы. Сложность решения этой проблемы достаточно высока при реализации ИТ-стратегий, не связанных с облаком, но она еще более ярко выражена при использовании облачных технологий. Большинство заказчиков не могут воспользоваться преимуществами облачных решений, если не имеют обученного, сертифицированного и опытного персонала. Более высокая доступность навыков и услуг внешнего управления — это еще один оптимальный способ получить уникальные возможности «компромиссных» облачных решений для заказчиков.





«Мы объединили наши физические центры обработки данных и привлекли поставщика услуг колокации. Мы также воспользовались услугами внешнего управления от местного партнера, что позволило нам снизить расходы на управление соответствующими рабочими нагрузками. Добавление такого компонента в решение было для нас логичным шагом».



— Директор по технологиям в организации из сферы образования



«Для многих наших задач, требующих специальных навыков, а также для администрирования баз данных и некоторых элементов системы безопасности привлечение надежного партнера по обслуживанию является значительным преимуществом. Многими из этих задач управления теперь занимаются наши партнеры, и такой подход намного стабильнее с точки зрения подбора кадров и экономичнее, чем управление всеми компонентами собственными силами».



— ИТ-директор организации из сферы СМИ

ПОРТФЕЛЬ РЕШЕНИЙ DELL TECHNOLOGIES В СОЧЕТАНИИ С ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПАРТНЕРОВ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ РАЗМЕЩЕННЫХ НА СЕРВЕРЕ ЧАСТНЫХ ОБЛАКОВ

Так как заказчики становятся более осведомленными обо всем спектре вариантов предоставления облачных услуг, им становятся очевидны преимущества, которые предоставляет Dell Technologies. Удовлетворение требований, связанных с «компромиссными» облачными развертываниями, — сложная задача. Поставщики, представляющие только облачные технологии, не имеют достаточного опыта работы с традиционными ИТ-средами и сетей партнеров по обслуживанию, которые требуются для таких методов предоставления услуг. В основе предложения Dell Technologies лежит спектр решений, соответствующих требованиям многооблачных и гибридных сред заказчиков. Dell Technologies модернизирует базовые инфраструктурные платформы для поддержки развертываний частного облака и интеграции с другими локальными и общедоступными облачными ресурсами, а также разрабатывает решения при участии стратегически связанных предприятий, в том числе VMware и Pivotal. Благодаря этому Dell Technologies предоставляет заказчикам и партнерам широкие возможности по развертыванию размещенных на сервере или локальных частных облаков.

Компания Dell Technologies инвестирует значительные средства в разработку, но ее заказчики, оценивающие различные варианты размещенного на сервере частного облака, также получают существенные преимущества благодаря ее партнерской сети. Партнеры Dell Technologies по всему миру помогают заказчикам внедрять облачные решения и удовлетворяют весь спектр их потребностей, в том числе в отношении услуг внешнего управления и поддержки в целом.





Отчасти надежность партнерской сети Dell Technologies обусловлена ее историей, так как объединенные партнерские программы Dell и EMC создают прочную основу для предоставления решений на базе портфелей ИТ-продуктов этих компаний. Заказчики могут воспользоваться услугами партнеров — поставщиков облачных услуг во всех основных географических регионах. Эти поставщики предоставляют специализированные услуги, а также предложения модели «как услуга», в том числе резервное копирование, восстановление после сбоев, обработку больших данных и виртуальные рабочие места, которые подходят для сценариев использования заказчиков с облачными средами или размещенным на сервере частным облаком. Одним из самых больших преимуществ при работе с поставщиками облачных услуг Dell Technologies является сочетание их предложений с услугами, помогающими справиться со сложностями в аспектах администрирования, управления и безопасности, с которыми сопряжены рабочие нагрузки заказчиков.

С учетом предстоящего переноса критически важных рабочих нагрузок в облако заказчики должны предпринять определенные шаги для использования размещенного на сервере частного облака в качестве стратегии предоставления облачных услуг:

- **Заказчики должны оценить все возможные варианты.** Если заказчики будут осведомлены о предложениях таких компаний, как Dell Technologies, в том числе о партнерских и проприетарных продуктах и услугах, они смогут принять более взвешенное решение, которое повлияет на весь их бизнес.
- **Во-вторых,** заказчики должны обратиться к поставщикам облачных решений, например к Dell Technologies, для оценки рабочих нагрузок, которые лучше всего подходят для среды размещенного на сервере частного облака. Заблаговременное получение консультаций и рекомендаций — это важный шаг к принятию правильного решения и существенное преимущество работы с надежным ИТ-поставщиком и его партнерской сетью.
- **Наконец,** группа специалистов по работе с заказчиками такой компании, как Dell Technologies, поможет вам найти партнера для решения задач по конкретному проекту.

Так как заказчики постепенно начинают применять облако не только для первоначальных сценариев использования, такие шаги очень важны для оценки полного спектра доступных решений. Общедоступное облако остается важным инструментом, но частное облако (в том числе размещенное на сервере) предоставляет множество преимуществ. Возможность индивидуальной настройки, контроля и использования дополнительных услуг для частных облачных сред отличает их от большинства методов предоставления облачных сервисов. Заказчикам потребуются не только технологии, но и новые решения для следующего этапа внедрения облака. Им нужно будет расширить инфраструктуру, привлечь персонал с необходимыми навыками и обеспечить управление издержками, в чем им очень помогут партнеры — поставщики услуг. И в этом случае такие компании, как Dell Technologies, и их партнерские сети будут очень ценны для заказчиков. Ввиду всех этих факторов мы считаем, что компания Dell Technologies и ее партнеры — поставщики облачных услуг могут предоставить заказчикам все необходимые возможности и поддержку для перемещения критически важных рабочих нагрузок в облако, а также помочь им реализовать все преимущества доступных вариантов предоставления облачных услуг.





СВЕДЕНИЯ О TBR

Technology Business Research, Inc. — ведущая независимая компания, занимающаяся исследованием рынка высоких технологий и консультированием. Она специализируется на финансово-экономическом анализе поставщиков оборудования, программного обеспечения, услуг специалистов, телекоммуникационных и корпоративных сетевых решений, а также операторов.



Компания TBR работает с клиентами по всему миру и предоставляет своевременные и актуальные маркетинговые исследования и бизнес-аналитику в удобной для клиентов форме. Наши аналитики могут детально рассмотреть трудности или информационные потребности каждого клиента по запросу или в рамках специализированных консультационных услуг.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Компания TBR поддерживает корпоративных специалистов, ответственных за принятие решений, с 1996 года. Дополнительную информацию можно найти на веб-сайте www.tbri.com.

Данный отчет основан на информации, опубликованной вендором и другими общедоступными ресурсами. Не предоставляется никаких гарантий относительно точности и полноценности данной информации. Компания Technology Business Research не несет никакой ответственности за любые решения, принятые на основе данной информации. Информация в данном отчете и любых других продуктах TBR не является рекомендацией по вложению средств и не должна расцениваться как таковая. Компания TBR не дает никаких рекомендаций относительно ценности, приобретения, продажи или удержания ценных бумаг. Данный отчет защищен законом об авторском праве и предоставляется исключительно для использования получателем. ©Разрешение на воспроизведение данного материала необходимо запрашивать у компании Technology Business Research, Inc.

