

Мультипроблемы идеальной модели



Игорь КОРНЕТОВ,
технический директор Nutanix
в России и СНГ

Бизнесу стоит быть готовым к тому, что полноценное мультиоблако является сложным и трудноуправляемым, о чем провайдеры предпочитают деликатно умалчивать. Чтобы разобраться в моделях мультиоблака, рассмотрим некоторые типичные цели и сценарии использования облачных сервисов.

Сценарии использования: так получилось

Часть сценариев использования можно отнести к типу спонтанных. В этом случае в разных подразделениях сервисы из облака решают различные задачи и не связаны единой политикой использования.

- *SaaS как основная модель распространения*

Некоторые современные продукты в принципе доступны только в виде сервиса, например CRM SalesForce, многие почтовые

Является ли гибридная модель частным проявлением мультиоблака? Формальные определения не столь важны. В реальной жизни мультиоблако практически всегда равнозначно гибриднему. За исключением небольших бизнесов, ограничивающихся SaaS-решениями, компании, как правило, не готовы полностью отказаться от своей ИТ-инфраструктуры. При этом любая из них может заявить о мультиоблачности – просто потому, что она использует услуги СПАРК, Dropbox или Zoom, но это снова будет лишь формальность. Существенно другое: является ли распространение облачных сервисов результатом операционной деятельности постфактум или это вполне осознанная и просчитанная стратегия.

и коммуникационные сервисы, большинство продуктов «СКБ Контур». Потребление таких сервисов – один из наиболее распространенных сценариев, и в этом случае формальная мультиоблачность приходит сама собой.

- *Аутсорсинг бизнес-функций, включающий ИТ*

Когда компания отдает тот или иной процесс на реализацию внешнему поставщику, обеспечивающая его инфраструктура поддерживается поставщиком, а облако является самой удобной моделью ее реализации. Так работают сервисы аутсорсинга бухгалтерии, кадрового делопроизводства, оценки персонала, обучения персонала и многие другие.

- *Мультиоблачность как наследство*

Смешение сервисов разных провайдеров, в том числе и конкурирующих, может произойти из-за слияний и поглощений как результат унаследования инфраструктуры поглощенных компаний. Подобный вариант довольно часто встречается в крупных бизнесах.

- *Выполнение локальных законодательных требований*

Распространен сценарий, когда международной компании облако

нужно для локального хранения персональных данных в целях соблюдения российского законодательства, как и сервисы резервного копирования и восстановления данных для удовлетворения требований регуляторов в определенных отраслях.

- *Отдельные задачи в рамках локальной ИТ-инфраструктуры*

К этой группе можно отнести многочисленные варианты использования, начиная с почтовых сервисов и баз данных в облаке и заканчивая функциями машинного обучения как услуги. Такие сценарии являются переходными к тому, чтобы сделать облачные сервисы важным элементом ИТ-инфраструктуры.

Облачная инфраструктура как стратегия

Для некоторых организаций использование облака уже выходит за рамки сценариев спонтанного применения или встраивания отдельных сервисов в локальную инфраструктуру. Они используют облако, рассматривая его как важный (а иногда даже основной) элемент ИТ, к которому пришли

в результате осознанного выбора на уровне стратегии. Как правило, это следующие типы компаний.

- *С очень быстрорастущим бизнесом*

Для них масштабируемость становится ключевым требованием, и облачная модель дает им больше возможностей.

- *С большим объемом разработки ПО*

Требования к ресурсам для разработки и тестирования ПО довольно динамичны, поэтому все больше компаний выбирают облачную инфраструктуру для своих разработчиков.

- *Обслуживающие географически удаленные рынки*

В этом случае использование облачной модели помогает создать распределенную ИТ-инфраструктуру, обеспечив обслуживание и доставку сервисов клиентам в том или ином регионе.

- *Стремящиеся балансировать капитальные и операционные затраты*

В таком варианте использование облачных услуг помогает снизить капитальные затраты, что может быть важным для финансовой стратегии и отчетности компании.

Если облако, то мульти

Исследования показывают, что компании, опирающиеся на облачную стратегию, реализуют именно модель мультиоблака. По данным отчета Rigtscale 2018, в среднем ими используется более трех облаков. Очевидно, что речь идет не о базовых SaaS-сервисах, а о более сложных и трудоемких вариантах IaaS и PaaS.

Работа с несколькими провайдерами обусловлена следующими причинами. Во-первых, это способствует снижению зависимости от поставщика/поставщиков сервисов. Во-вторых, повышает надежность и устойчивость всей облачной инфраструктуры. В-третьих, позволяет выбирать и получать требуемые услуги по более выгодной стоимости. Однако, чтобы реализовать последние два

пункта, нужно иметь возможность оперативно отслеживать цены, потребленные ресурсы, другие характеристики публичных сервисов, чтобы при необходимости мигрировать приложения и данные между ними. То есть речь идет о полноценной интеграции нескольких облаков в единое операционное облако со сквозным управлением, аналитикой и возможностями переноса нагрузок. Но именно здесь потребители облачных услуг подстерегают настоящие проблемы.

Мультипроблемы мультиоблака

На практике оказывается, что компаниям намного сложнее отслеживать расходы при размещении приложений в облака по сравнению с локальным размещением. Разные опросы показывают, что ИТ-руководители имеют смутное представление об общих расходах в мультиоблаке, а также не понимают, что они могут с этим поделать. Проблема не только и не столько в «теневых облаках» (ресурсах, которые используют в обход корпоративных ИТ-правил), сколько в сложностях построения централизованного управления и биллинга. Они возникают как на технологическом уровне (различные базовые технологии и отсутствие стандартизированных интерфейсов у разных платформ), так и на организационном – провайдеры не слишком заинтересованы в поддержке многооблачности клиента. Наоборот, их мысли устремлены к тому, чтобы привязать к его своей платформе и продать как можно больше услуг.

Использование платформ-агрегаторов, конечно, возможно, но означает размывание ответственности, а также потенциальную точку отказа. Кроме того, они не решают проблему увеличения количества изолированных приложений и хранилищ данных при размещении в разных облаках. Настроить облачные ресурсы и сервисы, обеспечить совместную работу приложений и обмен

данными между ними при отсутствии единых подходов весьма сложно. Поэтому компаниям приходится создавать группы специалистов для поддержки каждой отдельной облачной платформы.

Таким образом, нынешняя реализация мультиоблака приносит дополнительный уровень сложности в управление ИТ, что порой становится неожиданным для компаний, поскольку облака всегда рекламируются именно как способ упрощения.

Локальная инфраструктура остается с нами

Как уже отмечалось, мультиоблачная модель не только не исключает, но даже подразумевает гибридную модель. Так, в исследовании Enterprise Cloud Index 2019 подчеркивается, что компании в качестве операционной модели отдают предпочтение именно гибриду: 85% заявили, что эта модель идеальна для функционирования ИТ.

Примечательно, что локальные ЦОД не теряют популярности и даже увеличивает свою долю: согласно тому же опросу 73% компаний вернули часть рабочих нагрузок из облака в свои ЦОД. Причинами возврата здесь стали увеличение сложности, нехватка знаний и навыков у ИТ-команд, отсутствие адекватных инструментов управления и анализа для работы в модели мультиоблака.

Мультиоблако как единое целое

Управлять мультиоблаком сегодня действительно непросто. Такие технологии, как контейнеры, микросервисы и API-интерфейсы, безусловно, помогают адаптировать приложения к этой среде, но их возможности ограничены. Другие доступные решения, как правило, являются частными и не выходят за пределы конкретных облачных платформ. Именно поэтому независимые поставщики облачных решений,

такие, например, как Nutanix, прилагают немало усилий для разработки и предоставления новых инструментов управления и интеграции.

Задача максимум – функционирование мультиоблака как единого целого с единым управлением и обеспечением простого переноса приложений внутри него. Чтобы сделать это возможным, необходимы решения, полностью совместимые с популярными сегодня аппаратными средствами,

системами виртуализации и технологическими платформами облачных провайдеров. Помимо значительных ресурсов для их разработки нужны партнерства с провайдерами, чтобы обеспечить совместимость, тестирование и поддержку мультиоблака.

Однако хорошие новости с облачного фронта приходят все чаще. Например, совсем недавно были анонсированы кластеры Nutanix для облаков AWS и Microsoft Azure, которые

включают общие базовые компоненты, инструменты администрирования и мониторинга для частного и публичного сегментов мультиоблака, включая сквозное лицензирование.

Как видим, столь необходимые клиентам инструменты и технологии разрабатываются и развиваются игроками рынка, но, возможно, не так быстро, как хотелось, чтобы уже сегодня сделать выбор в пользу мультиоблачной стратегии по-настоящему простым. ■

Облака подешевели в «Сбере»

Компания SberCloud объявила о снижении цен на пакет услуг SberCloud.Advanced почти в два раза. Это связано с тем, что оператор почти в три раза увеличил количество ЦОД, задействованных для предоставления этого набора услуг. Теперь более 40 облачных сервиса SberCloud.Advanced станут доступны даже стартапам и малому бизнесу, которые смогут быстро и без больших инвестиций в ИТ получить надежно работающие даже в период пиковых нагрузок сайты, хранилища и базы данных, использовать BigData-аналитику для оценки и прогноза потребительского спроса, быстро разрабатывать и развертывать приложения с использованием микросервисов и реализовывать другие бизнес-сценарии.

Пакет сервисов SberCloud.Advanced состоит из набора более чем 40 облачных услуг, разделенных на следующие 12 категорий: вычисления, хранилище, интеграция приложений, сеть, безопасность, миграция, контейнеры, мониторинг и управление, инструменты разработчика, аналитика данных, базы данных, BigData. Минимальный тариф под названием «Первый бизнес. Уверенный старт» обойдется клиентам в 2,3 руб. в час (чуть больше 1600 руб. в месяц). Он включает в себя аренду двух процессоров с тактовой частотой 2,6 ГГц, оперативной памятью объемом 4 Гбайт и SSD-накопителем до 20 Гбайт. Пакет «Малый бизнес. Возможности роста» будет стоить уже несколько дороже – 4,1 руб. в час (почти 3 тыс. руб. в месяц), а его характеристики улучшены ровно в 2 раза по всем параметрам. Причем в состав обоих пакетов входит бесплатный выделенный IP и неограниченный трафик, а также доступ к сервисам управления и мониторинга Virtual Private Cloud и Cloud Eye.

Генеральный директор SberCloud Евгений Колбин так пояснил действия своей компании: «Новый этап развития платформы SberCloud.Advanced, запуск передовых облачных услуг, увеличение количества ЦОД и их суммарной мощности не только позволили нам существенно – почти в 2 раза – снизить цены на сервисы SberCloud.Advanced, но и обеспечили всех пользователей платформы самым широким и доступным в России набором инновационных, надежных и безопасных облачных продуктов. Мы делаем все, чтобы сделать облачные технологии максимально доступными российскому бизнесу, государственному и общественным организациям. Именно поэтому SberCloud сосредоточила свои усилия на создании оптимальных условий предоставления услуг и смогла выпустить на рынок уникальное предложение с точки зрения цены, количества и уровня предоставляемых сервисов».

Сейчас непростое время для всех компаний, работающих в ИТ-сфере. Мир меняется, а с ним меняются и потребности в ИТ-услугах. Для небольшого ИТ-бизнеса важно иметь возможность быстрого маневра – наращивания мощностей в случае успеха проекта и минимизации затрат – в случае появления проблем. Облачные услуги как раз и позволяют малому бизнесу добиться максимальной гибкости, а почасовая оплата обеспечивает возможность максимально быстрого реагирования на изменение обстановки. Появление бюджетных тарифов для облачных услуг откроет небольшим компаниям возможность создания новых проектов, проведения экспериментов со старыми и максимально быстрого масштабирования – успешных. Именно такие возможности могут оказаться востребованными в кризисное время, когда у бизнеса появляются как серьезные проблемы, так и новые перспективные направления развития.