

# Cloud-ul privat, și forțări



**Călin M. Rangu**  
Director Executiv CO  
Council România

Cloud-ul este pe buzele tuturor și, din acest motiv, cuvântul este introdus în aproape orice, fiind la modă. Oricum, mulți fiind în nori la propriu cu diversele aspecte tehnologice, pot să îl preia ușor. Marketingul marilor companii și-a făcut foarte bine treaba dintr-o perspectivă, dar din alta, a diferențierii pe piață, nu. Orice companie încearcă să prezinte ceva diferit, cu altă denumire, să creeze o altă impresie, să simuleze un avantaj competitiv. Utilizarea aceluiași termen la orice vinzi, nu simplifică, ci poate crea confuzie.

**R**evenind la cloud-ul privat, conceptul este preluat de consultanți, care încearcă să categorisească oferta de pe piață. Dar există el? Există, de fapt, ce există și acum mulți ani, în diverse forme de evoluție tehnologică, virtualizare și eventual SaaS (Software as a Service).

## Ce ar însemna de fapt?

Provizionarea serviciilor informatice de către clientul final, prin a comanda servicii când are nevoie și cum le dorește.

Într-o conferință, cineva prezenta că a implementat cloud-ul privat realizându-și un centru de recuperare în caz de dezastru. Furnizorii când vând servere virtualizate spun, în general, că furnizează infrastructură de cloud privat. Data centere existau și acum 5, și 10, și 30 de ani, într-adevăr nu exista virtualizarea și posibilitatea de a configura rapid configurații de procesare. Dar este oare suficient? Oare în acel data center un manager al diviziei corporate dintr-o bancă își poate proviziona singur o parte din infrastructură pentru a putea rula mai bine un CRM sau a apela la funcții noi, fără a apela la IT? Oare își poate lua servicii de colectare și recuperare credite (că tot e sezonul...) solicitând singur și direct mai multă putere de calcul și funcții de business suplimentare? Nu cred.

## Factorul determinant în a utiliza cloud-ul este reducerea costurilor

Pentru a reduce costurile trebuie să ai un număr mare de utilizatori apelând niște servicii de business cât mai standardizate. Serviciile de office (email, editoare, calcul tabelar) sunt cel mai bun exemplu. Cu cât te duci în zona de business, câtă și se adresează cloud-ul privat, serviciile devin mai specifice, pentru un număr cât mai mic de utilizatori, și deci avantajul economiilor de scară scade. În plus, departamentele IT nu cred că își doresc să dea utilizatorilor drepturile de a-și comanda singuri soluțiile pe care le folosesc, din motive diverse, de la imposibilitatea tehnică de a susține așa ceva, până la capacitatea de a gestiona eficient resursele. În plus, există o reticență referitoare la cloud, deoarece conceptul este impus cu forță, nu rezolvă în sine nevoile de business, nu adaugă o valoare adăugată în sine, ci doar poate reduce niște costuri pe o parte, dar cel puțin deocamdată ar crește costurile cu dezvoltarea sistemelor de aplicații care să poată fi folosite de utilizatori ca într-un cloud real, cum folosesc ei acum Google sau Yahoo. În plus, trebuie să apară alte categorii de specialiști și funcțiuni în organizație care pot crește alte tipuri de costuri și, în final, serviciul final, calculându-i un Total Cost of Ownership, s-ar putea să fie mai mare.

În general, cloud-ul ar trebui să fie apanajul furnizorilor, deoarece aceștia pot asigura scala necesară pentru a avea un cost unitar cât mai mic pe serviciu. În același timp, aceste servicii nu pot fi decât cele de uz comun sau un pic peste comun, și nu aplicații customizate pentru fiecare client (în acel caz avem eventual SaaS, PaaS sau alte tipuri de outsourcing). În plus, ei pot asigura și o securitate corectă (discuția despre securitate este lungă, dar pentru servicii de business se poate asigura o securitate corectă și poate fi gestionată mai bine de un furnizor decât de tine însuși în companie). De altfel, din acest motiv, proliferază pentru companii conceptul Shared Service Centers, centre create de o companie, care pot accesa și împacheta și serviciile terților furnizori de servicii, oferind servicii specializate către compania acționară și servicii generale către piață.

Cloud-ul este o tehnologie, trebuie să îi adaugi o valoare adăugată

## Cloud-ul este o tehnologie, trebuie să îi adaugi o valoare adăugată

Nu contează că este cloud sau nu, ci să coste cât mai puțin, investițiile fiind în aplicații și knowledge încorporate în acestea. Acolo

# Între nevoi de marketing

sunt diferențiatorii de business, tehnologia de cloud putând reduce doar costurile. Iar pentru a reduce costurile în mod real trebuie să ai volum, servicii standardizate la cât mai mulți, deci cât mai public, cloud public.

## Cloud-ul public pentru business trebuie să adauge caracteristici de securitate suplimentară

Aici își poate găsi locul conceptul de cloud privat – infrastructuri din cloud public oferite pentru servicii de business, cu caracteristici speciale, respectând standarde înalte, auditabile, dar nu în data center-ul clientului în sine.

## Securitatea este un termen vast

Nu numai virusii produc daune. Daune poate produce și inexistența unui centru de recuperare în caz de dezastru, pierderile putând fi mult mai mari. Dacă privim însă din perspectiva utilizatorului, sunt două aspecte de urmărit: securitatea datelor păstrate de furnizorul de servicii și securitatea accesului la aplicații și date.

## Datele sigure sunt păstrate bine, niciun furnizor nu și-ar permite să pericliteze datele clienților, deoarece ar ieși de pe piață

Furnizorii fiind specializați investesc acolo unde o firmă obișnuită nu ar putea investi suficient. IT-ul fiind o funcție de suport pentru o firmă de business, investițiile în securitate întotdeauna sunt reactive și insuficiente față de nivelul evoluției amenințărilor. Furnizorii, în

schimb, fiind specializați, nu-și permit asumarea de riscuri. Iar menționarea de responsabilități prin contract închide cercul încrederii. Contractele de servicii externalizate, de cloud, sunt o specie aparte și trebuie tratate serios, prin menționarea nivelurilor de servicii detaliate și a responsabilităților complete, inclusiv prezentarea certificatelor de audit de specialitate.

## Securitatea accesului la cloud-ul public poate ridica probleme, necesitând o atenție specială

O autentificare cu user și parolă este clar slabă. În prezent, există o tendință clară de a identifica metode de autentificare apropiate de sistemele bancare, cel puțin în două etape. Dacă accesul se face cu credențialele corecte, furnizorul este exonerat. Deci alegerea unui furnizor cu sistem de management al identității și single-sign-on este esențial. În plus, dacă furnizorul mai și criptează datele și accesul la ele se face prin credențiale suplimentare, problema este aproape rezolvată.

Securitatea accesului poate fi tratată ca parte a managementului identității la nivel de companie, intern, utilizând infrastructuri proprii și/sau canale virtuale de securitate pe rețele publice. În acest caz, dacă lucrurile se fac ca la carte, se poate asigura un nivel de securitate cel puțin nu mai rău decât cel din companie, nefiind oricum un argument împotriva conceptului.

În ambele cazuri, acolo unde datele sunt critice, se pot lua oricum măsuri suplimentare proprii de asigurare a securității datelor, separate de furnizorul de servicii.

Ca o concluzie, serviciile în cloud sunt viitorul, dar mai este de lucru.