



Заоблачная реальность

52

Идем в облака

54

**Инфраструктура для облака:
критерии выбора и цена ошибки**

55

Точка зрения

56

Cloud Services Russia 2012

Несмотря на то что тема облачных сервисов звучит с трибун различных отраслевых конференций не менее трех лет, масштабных проектов в стране пока немного. Российские компании заинтересованы в облачных технологиях, но опасаются отдавать ИТ-инфраструктуру «на сторону», поскольку вопросы защиты данных в облаке проработаны отечественными сервис-провайдерами в недостаточном объеме. Участники международной конференции Cloud Services Russia 2012 обсудили перспективы оказания услуг на базе облачных технологий в России.

Заоблачная реальность

Екатерина ЛАШТУН

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие рынка облачных технологий в России, является вопрос обеспечения информационной безопасности. Чтобы эффективно конкурировать с зарубежными поставщиками облачных сервисов, отечественным провайдерам необходимо повышать качество и прозрачность облачных услуг.

В конце февраля в Москве состоялась международная конференция Cloud Services Russia 2012, посвященная развитию облачных технологий в России и мире, которую организовала компания ComNews Conferences. В мероприятии приняли участие представители органов государственной власти, ведущих разработчиков и провайдеров, операторы связи, производители телекоммуникационного оборудования, системные интеграторы, консультанты и эксперты отрасли, а также руководители ИТ-департаментов различных компаний.

В 2015 году, по данным Intel, более 1 млрд пользователей, подключенных к более чем 15 млрд устройств, будут генерировать около 1 зеттабайт интернет-трафика. По мнению директора по работе с корпоративными заказчиками в России, Казахстане и на Украине Intel Corporation Юлии Клебановой, несмотря на то что тема облачных вычислений звучит с трибун различных отраслевых конференций не менее трех лет, у вендоров и облачных провайдеров остается немало вопросов. Для того чтобы сформировать единые требования к облакам, при поддержке Intel был создан Open Data Center Alliance – независимая организация лидеров ИТ-отрасли. Среди преимуществ, которые игроки рынка облачных вычислений получают от участия в альянсе, – возможность влиять на его работу, ранний доступ к материалам альянса, а также маркетинговое поощрение членства в нем. «Участвуйте в альянсе, чтобы

влиять на процесс создания решений по упрощению и оптимизации облачных инфраструктур», – призвала Юлия Клебанова. Она также подчеркнула, что в это некоммерческое партнерство входит уже более 300 компаний по всему миру, среди которых есть две российские организации: ГК «Оверсан» и ООО «Сеть дата-центров «Селентел».

Популярность облачных сред растет с каждым годом. Так, по данным Microsoft, к 2015 году 20% из 500 международных компаний, не занимающихся ИТ, войдет в ряды поставщиков облачных услуг. Более того, уже к концу 2011 года 80% нового программного обеспечения стало доступно в облаке. Руководитель направления облачных сервисов департамента по развитию канала продаж через операторов связи и сервис-провайдеров Microsoft Дмитрий Ильин рассказал, что сегментом малого и среднего бизнеса востребованы такие облачные сервисы, как бизнес-почта, бухгалтерия и финансы, CRM-системы, веб-конференции, удаленная совместная работа, хранение и резервное копирование, а также архивирование данных. «Оператору предоставление облачных услуг позволяет повысить ARPU на продажах VAS, а также снизить отток абонентов», – считает Дмитрий Ильин.

За рубежом реализовано уже много облачных проектов. Так, по словам руководителя департамента ИКТ T-Systems CIS Александра Власова, компания предлагает услуги на основе облачных технологий с 2004 года,



По словам директора департамента исследований и разработок ОАО «Ростелеком» **Андрея Аксенова**, национальная облачная платформа позволит решать ИТ-задачи оптимальным образом

фото: СТАНДАРТ



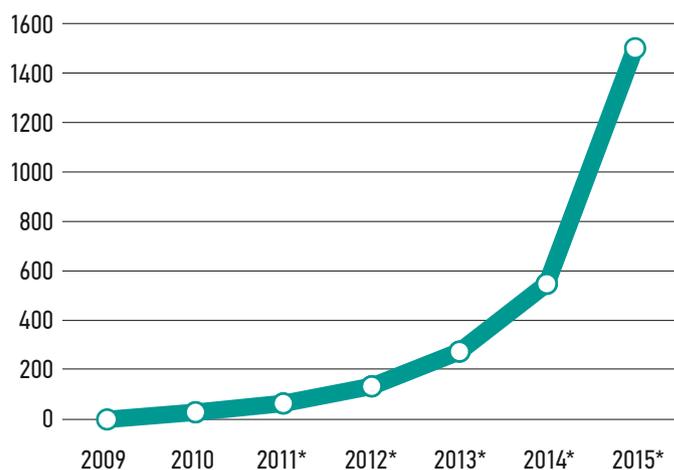
Директор по работе с корпоративными заказчиками в России, Казахстане и на Украине Intel Corporation Юлия Клебанова призвала российских провайдеров облачных сервисов вступить в Open Data Center Alliance

фото: СТАНДАРТ

По информации руководителя департамента ИКТ T-Systems CIS **Александра Власова**, услуги динамического хостинга предоставляются на основе 80 ЦОДов, расположенных по всему миру, а для особо критичных систем используются дублированные двухъядерные ЦОДы



Рост рынка облачных сервисов в России (\$ млн)



*Прогноз

Источник: «МегаФон»

среди них – решения, построенные по моделям IaaS, PaaS и SaaS. «Одним из ключевых продуктов компании является предоставление динамических услуг хостинга для SAP-приложений», – рассказывает Александр Власов. Он поясняет, что услуга Dynamic Services for SAP Solutions, предлагаемая по модели PaaS, включает в себя не только динамически выделяемые вычислительные ресурсы и системы хранения данных, но также предоставление и поддержку ОС и операций SAP Basis. Услуги динамического хостинга оказываются на основе 80 ЦОДов, расположенных по всему миру, а для особо критичных систем, например SAP, используются дублированные двухъядерные ЦОДы, находящиеся в Германии, США, Бразилии, Китае и Малайзии. В 2008 году T-Systems выиграла тендер компании Shell на предоставление услуг динамического хостинга. Shell является глобальной группой компаний в области нефтехимической промышленности, штат этой организации насчитывает около 102 тыс. сотрудников, подразделения расположены более чем в 100 странах мира. Решение, принятое компанией, заключалось в миграции ЦОДов и более 12 тыс. серверов в США, Нидерландах, Малайзии и других регионах на платформу T-Systems, в предоставлении более 10,5 тыс. ОС и 600 SAP-систем, а также в переводе всех операций SAP и большинства non-SAP на динамическую платформу T-Systems. Были изменены все процессы и инструменты поддержки в целях их функциональной совместимости, что заняло чуть больше года. Кроме того, был осуществлен перевод в T-Systems более 900 сотрудников Shell, что явилось дополнительным выигрышем для клиента. «Основным преимуществом для Shell стало замещение постоянных эксплуатационных расходов переменными на основе прозрачной ценовой модели pay-as-you-go», – резюмирует представитель T-Systems.

Отечественные компании также заинтересованы в облачных технологиях, однако проектов пока реализовано не так много. К примеру, ГК «Связной» уже потребляет программное обеспечение как сервис (модель SaaS). «Параметр time-to-market, то есть время вывода услуги на рынок, являющийся наиболее критичным для ИТ, существенно снизился, когда мы стали использовать облачные технологии», – рассказывает руководитель ИТ-управления ГК «Связной» Евгений Сизов. На базе публичного облака эта организация получает почтовый сервис Microsoft Exchange, а в качестве провайдера выступает ОАО «ВымпелКом».

Когда ГК «Связной» провела оценку собственных затрат на сервис и сравнила их со стоимостью облачной услуги, то получила снижение расходов на 10%. Евгений Сизов также указывает на существенный рост объема информации, которая циркулирует в компании, и почта не является исключением. «Наши системные администраторы ранее постоянно получали от сотрудников заявки на увеличение размера почтового ящика, поэтому система хранения данных в компании все время расширялась», – отмечает он. В рамках контракта ГК «Связной» получила 25 Гб на каждый почтовый ящик, если бы компания организовала такую емкость у себя, ей пришлось бы выделить на это около 170 Тб памяти. Система также потребовала обеспечения резервного копирования и архивирования. «Электронная почта для нашей компании, безусловно, не является ядром бизнеса, и вывод ее на аутсорсинг позволил не только сэкономить бюджет, но и снять нагрузку с ИТ-персонала», – подчеркивает Евгений Сизов.

Еще одним фактором, сдерживающим развитие рынка облачных услуг в России, многие компании называют отсутствие надежной защиты данных в облаке. В результате опроса сотрудников 467 организаций, проведенного компанией PwC в 2011 году, более 60% считают переход в облако рискованным делом с точки зрения информационной безопасности. По словам вице-президента RISSPA, организатора российского отделения Cloud Security Alliance (CSA) Дениса Безкоровайного, именно глобальная некоммерческая организация CSA координирует вопросы облачной безопасности и разработку стандартов в этой сфере. «В России ситуация с безопасностью облаков весьма плачевная», – рассказывает Денис Безкоровайный. Он проанализировал данные в открытом доступе о 15 крупных российских публичных провайдерах облачных решений SaaS и IaaS и пришел к неутешительному выводу. Так, упоминания об информационной безопасности (ИБ) встречаются на сайте всего у семи провайдеров, из них только у одной компании есть хотя бы общее описание используемой системы защиты и лишь у одного провайдера есть рекомендации по ИБ для клиентов. «Ни у одной из этих компаний нет описания процессов взаимодействия с клиентами по вопросам ИБ», – отмечает глава российского отделения Cloud Security Alliance. По его словам, отечественным провайдерам необходимо повышать прозрачность облачных услуг, и с этой задачей им помогут справиться рекомендации CSA.



фото: СТАНДАРТ

Мартин Дотт, ИТ-директор ГК «Рольф» Идем в облака

Группа компаний «Рольф» включает 28 шоу-румов в Москве и Петербурге, кредитно-страхового агента и подразделение по продаже автомобилей с пробегом. Мы также занимаемся логистическим бизнесом: терминалы, складские и таможенные услуги, 250 собственных и 500 партнерских автобусов, железнодорожные перевозки и дистрибуция запчастей и аксессуаров. «Рольф Импорт» является эксклюзивным дистрибьютором Mitsubishi в России и Казахстане. В России мы работаем уже более 20 лет, в штате компании около 5 тыс. сотрудников, из которых примерно половина используют в работе компьютеры.

Мы пришли к пониманию, что нам необходимо облако, когда наша инфраструктура морально устарела и пришел срок ее замены. Безусловно, можно было просто купить новое ИТ-оборудование, и облако в этом случае не понадобилось бы. Однако бизнес компании требовал все больше ресурсов, кроме того, рос объем данных, и для того чтобы все их обработать, следовало бы выделить огромные вычислительные мощности. Так, данные передавались через 27 узлов, расположенных в разных странах, – это действительно очень мощная сеть.

Помимо этого, постоянно возникали новые расходы. Требовалось наладить сотрудничество между ИТ-отделами и бизнес-подразделениями группы компаний, с тем чтобы не дублировать инвестиции. Мы также стремились повышать эффективность бизнеса в целом, и все эти обстоятельства заставили нас искать альтернативное решение, поэтому переход к облаку стал естественным продолжением развития ИТ-инфраструктуры компании. Если бы нам не удалось оптимизировать расходы, то сомневаюсь, что мы смогли бы удержать сильные позиции на рынке автомобильной розницы.

Требования бизнеса тоже двигали нашу компанию в сторону использования облачных технологий. Расходы на обновление инфраструктуры на уровне CAPEX составили бы 200–240 млн рублей за два года. Капитальные затраты хорошо было бы перевести в операционные (что положительно влияет на EBITDA), к тому же высвободилось бы пространство в дата-центре на Алтуфьевском шоссе.

Результатом переноса ИТ-инфраструктуры компании в облако стало сокращение количества оборудования: 120 серверов вместо 200. Уменьшились и расходы на обновление систем. Мы ушли от ситуации, когда у бизнеса не хватает средств и руководство компании старается уменьшить ИТ-бюджет. Стоимость облачных услуг – величина фиксированная, мы заплатили, а остальную работу выполняет поставщик облака. Таким образом, отпала необходимость ежегодно защищать ИТ-бюджет. Любопытна статистика. До внедрения облака добавление нового виртуального сервера занимало у нас восемь недель, а теперь всего пять дней. Чтобы добавить новый компонент инфраструктуры, нам требовалось не менее девяти недель, сейчас и это время сократилось до пяти дней. Убрать компонент инфраструктуры ранее было практически невозможно, облачные технологии позволяют это сделать за четыре недели. Мы также заметили, что с внедрением облачной инфраструктуры качество предоставления сервисов заметно повысилось: в контракте оговорено, что наш облачный поставщик работает по схеме 24/7. Количество персонала уменьшилось на 33%, это реально ощутимый результат. Кроме того, мы избежали затрат, связанных со строительством новых центров обработки данных, резко сократилось количество лицензий Microsoft, число которых зависит от количества серверов.

Говоря о полезных уроках, которые мы вынесли из внедрения облака, следует отметить несколько важных моментов. Необходимо проработать обязанности и функционал каждой из задействованных сторон, а также заранее определить источники возможных сложностей. Не планируйте важных операций на период пиковой загрузки сотрудников, занятых непосредственно в бизнесе, а также убедитесь, что все понимают ограничения, связанные с облаками. Посчитайте полный бизнес-кейс до старта проекта, заключайте единый контракт, обеспечьте ресурсы для поддержки процесса перехода в облако и будьте готовы к тому, что оно может стать «источником зла». В наших ближайших планах – «отполировать» диалог с бизнесом, доказать преимущества выбранного бизнес-кейса и научиться управлять поставщиком.

Олег Коверзнев,
руководитель направления продаж
решений для ЦОДов в регионе Россия
и страны СНГ Cisco

Инфраструктура для облака: критерии выбора и цена ошибки



ФОТО: СТАНДАРТ

О перспективах облачных технологий в России говорят не менее трех лет. Безусловно, у этих технологий существуют как достоинства, так и недостатки, и я хотел бы разобраться в том, как оператору связи свести риски построения облака к минимуму.

С точки зрения оператора облако – это предоставление бизнес-услуг из дата-центра, а с точки зрения заказчика – новая операционная модель потребления ИТ-услуг. В России достаточно много операторов связи, и с большинством из них мы работаем. У всех этих компаний мы видим интерес к облачным технологиям. Возникает вопрос: как отечественному провайдеру построить облако, которое удовлетворит все потребности заказчика? Базовый принцип – необходимость запуска новых услуг и выхода на новые рынки. В первую очередь оператору требуется поддержка руководства. Мы наблюдаем много операторов, желающих выйти на рынок облачных вычислений, однако эта тема поднимается лишь на уровне отдельных департаментов, что приводит к определенным трудностям. Поэтому реальная поддержка руководства является ключевым фактором для оператора связи, который желает играть на данном рынке. Второй фактор – аналитика, которая включает в себя анализ того, что хочет заказчик и какие облачные услуги он намерен потреблять. Стратегия – как продавать, рекламировать и конкурировать на рынке облачных сервисов – также является немаловажным фактором выхода на рынок. При этом необходимо понимать, что если на российском рынке облачных сервисов будет недостаточно локальных игроков, то на него выйдут западные компании, которые уже сейчас активно присматриваются к данному сегменту. Последним элементом является платформа, и в ее выборе оператор не может допустить ошибки. Поскольку если он серьезно потрудился над разработкой аналитики и стратегии, но технологическая платформа не позволит предоставлять услуги с определенным уровнем качества либо масштабироваться под ту абонентскую базу, которую оператор предполагает набрать в течение нескольких лет, то это облако

на деле облаком не будет. Может пострадать репутация, которая для компании, работающей на публичном рынке, является самым главным.

Cisco Systems работает с разными подразделениями операторов связи, в том числе с департаментами маркетинга, информационных технологий и продаж. Подобно тому как облачная инфраструктура пронизывает все элементы ЦОДа, сервис создается этими департаментами совместно. Основной сложностью, с которой мы сталкиваемся, работая с заказчиками по облачным вычислениям, является абсолютная фрагментарность команд внутри оператора связи. Мы предлагаем организовывать рабочие группы, куда будут входить специалисты всех подразделений, а также вендоры, предоставляющие облачные решения.

Характерно, что на стороне клиента происходит то же самое. Работая с корпоративными заказчиками, мы приходим к выводу, что облачные вычисления используются ими недостаточно хорошо. Внедрение облачных технологий может стимулировать только желание компании повысить эффективность ИТ и бизнеса. Однако внутри корпоративного заказчика также присутствует фрагментарность департаментов, и даже если у одного из них есть желание внедрить облако, этого недостаточно. Такое желание должно иметься у руководства компании, а работать в ней должны люди, которые готовы проанализировать рынок операторов связи, предложения вендоров и выбрать оптимальное решение. Необходимо иметь четкое представление, в пользу какого облака – частного, публичного или гибридного – следует сделать выбор. И какой бы вариант облака компания ни выбрала, необходимо понимать, какая платформа понадобится для реализации ее стратегии.

Организационно многие компании не готовы к внедрению облака, поэтому одно из важнейших условий его эффективной работы – создание рабочих групп и готовность руководства компании менять структуру департаментов. Хотелось бы, чтобы тема облачных вычислений перестала быть перспективной, а стала реальной, как многие инновационные модели в нашей стране.

Дмитрий Ильин,
руководитель направления облачных сервисов
департамента по развитию канала продаж через
операторов связи и сервис-провайдеров Microsoft:
«Компании, использующие ШПД, являются
адресатом предоставления облачных услуг. Мы
ожидаем роста числа таких компаний в России
на уровне 11% в год, а проникновение ШПД
в сегменте SMB должно увеличиться с 59%
в 2009 году до 79% в 2015-м. Увеличение
проникновения ШПД ускорит движение
к использованию облачных сервисов»



Фото: СТАНДАРТ

Георгий Шуклин,
ведущий инженер направления облачных
вычислений ООО «Сеть дата-центров «Селектел»:
«Модель безопасности для поставщика услуг
подразумевает, что чем ниже находится зона
сервиса, тем большая ответственность лежит
на клиенте и тем меньшая – на исполнителе. IaaS
требует от компании, обеспечивающей защиту
инфраструктуры, системы виртуализации (изоляция
клиентов), защиты СХД, а также защиты системы
управления облаком (cloud orchestration)»

Фото: СТАНДАРТ

Максим Березин,
менеджер по продвижению облачных решений
ЗАО «КРОК Инкорпорейтед»:
«Первая облачная платформа КРОК уже
эксплуатируется в продуктивном режиме, вторая –
будет запущена весной 2012 года. Сеть ЦОДов КРОК
объединена общим оптическим кольцом с выходом
на нескольких операторов связи. Мы готовы
предоставлять катастрофоустойчивые решения
при помощи кластеров, перекрестной репликации
и перекрестного резервного копирования»



Фото: СТАНДАРТ

Антон Жбанков,
старший технический консультант «EMC Россия»:
«Облачные технологии позволяют сформировать
комплексный подход к бюджету и оценить структуру
и стоимость сервисов, а также риски. Важно, что
оптимизация ИТ-инфраструктуры – это не только
сокращение затрат, ведь можно меньше тратить,
а можно больше зарабатывать, поскольку скорость
развертывания сервисов становится основным
конкурентным преимуществом на рынке»

Фото: СТАНДАРТ



фото: СТАНДАРТ

Константин Анисимов,
директор по маркетингу Parallels в РФ, странах СНГ, Ближнего Востока и Африки:
«У сервис-провайдера сегодня есть два основных варианта развития бизнеса: стать эффективной «трубой» или же эффективным облачным провайдером, используя платформу агрегации облачных сервисов. У нас есть единый инструмент автоматизации процессов продажи и предоставления облачных услуг – Parallels Automation, который может стать бэк-офисом облаков»

Ярослав Городецкий,
генеральный директор ООО «СДН Видео»
(бренд CDNvideo):

«Преимуществами решения Cloud4Video для облачных провайдеров являются привлечение новых клиентов, дополнительная монетизация облачных услуг, привязка пользователей к услугам и существенное сокращение их оттока, высокая масштабируемость и легкое внедрение. Решение также может быть интегрировано с биллингами облачных платформ»



фото: СТАНДАРТ



фото: СТАНДАРТ

Михаил Чернышев,
технический консультант McAfee в России и СНГ:
«Решения SaaS становятся востребованными на рынке, поскольку затраты компаний на внедрение и сопровождение ИТ-инфраструктуры постоянно растут. Так, в 2011 году, по данным InformationWeek Analytics, около 60% мировых корпораций использовали облачные приложения. Однако стремительное развитие облачных вычислений требует надежной защиты контента и данных»

Денис Безкорвайный,
вице-президент RISSPA, организатор российского
отделения Cloud Security Alliance:

«Решение вопросов безопасности позволит существенно ускорить переход к облачным сервисам. Основная задача российского отделения Cloud Security Alliance (CSA) – локализация руководств и результатов исследований глобального CSA, адаптация лучшего опыта CSA к российским условиям и законодательству, а также разработка рекомендаций для отечественных потребителей облачных услуг»



фото: СТАНДАРТ