Проблемы и перспективы развития облачных технологий в российской действительности

Автор: Укол Б. А.

Научный руководитель: Климова Н.В.

«В современных условиях рентабельность и успешность бизнеса в значительной степени зависит от скорости, с которой он реагирует на изменения ситуации на рынке. Этот фактор в сочетании с производительностью становится стратегическим активом предприятий различных отраслей экономики, – сказал Александр Микоян, генеральный директор HP в России. – Применение передовых информационных технологий все чаще становится решающим фактором успеха, главным козырем в борьбе за лидерство» [5]. Внедрение облачных сервисов в российский малый и средний бизнес позволит не только модернизировать его деятельность, но и повысить конкурентоспособность с иностранными компаниями. Что в условиях вступления в ВТО является актуальной задачей.

Российский рынок «облаков» стартовал относительно недавно – в 2005-2006 годах. Потому Россия в мировом контексте — еще занимает достаточно малую долю рынка. При этом аналитики прогнозируют на ближайшие 3-4 года— исключительно позитивный рост данного рынка. «Коминфо Консалтинг» верит в 8 млрд. рублей в 2013 году, Roland Berger — в 4 — 5 миллиардов. Прогноз на 2015 год — 1,2 — 1,5 млрд. долларов. При этом доля РФ в мире не превысит 1 — 1,5% [4].

Рынок виртуализации продолжает расширяться, растёт число заказчиков. Не в последнюю очередь это связано с теми преимуществами, которые открывает виртуализация перед организациями. Кроме того, она помогает многим компаниям сделать первый шаг в сторону инновационных облачных вычислений, которые не только удешевляют стоимость использования информационных технологий, но и делают их доступными практически в любом месте и в любое время, повышая тем самым мобильность [2].

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности [3].

В нашей стране существуют несколько компаний готовых работать на данном рынке и готовых предоставлять данный вид услуг. Так есть мнение, что решительный перелом может произойти в результате действий одного игрока, чьи программные продукты пользуются неизменным успехом среди малого и среднего бизнеса, – «1С». И если она решит перейти на арендную схему продвижения реализации продукции, то это даст стимул рынку SaaS, а вслед за ним – и рынку аренды виртуальной инфраструктуры. В компа-

нии пока нет продукта на аренду, но, по информации участников рынка, вскоре он может появиться. Так «В технологической платформе «1С: Предприятие 8.2» уже реализуется функциональность, предназначенная для использования решений системы в качестве облачных сервисов, предоставляемых через интернет, в том числе по модели SaaS» - сообщил директор фирмы «1С» Борис Нуралиев – «С учетом этого, мы прорабатываем различные варианты совершенствования нашей модели бизнеса, в основе которой лежит опора на широкую партнерскую сеть[6].

«Перед большой частью наших клиентов, – организаций малого и среднего бизнеса, активно развивающихся и быстро растущих, – сегодня стоит задача управления своим ростом. Руководители осознают, что им крайне необходима корпоративная почта и свой сайт, общие календари и справочник сотрудников», – говорит Дмитрий Мраморов, генеральный директор компании «СКБ Контур». – И доступ ко всему этому должен быть с любого мобильного устройства в любой точке мира. Но у руководителей нет времени и денег думать над IT-ресурсами самим. Так на помощь им приходят облачные технологии.

Данные достоинства экономически выгодны для предприятий, так как позволяют сократить затраты, высвободить денежные средства для использования их в других сферах деятельности. Основные преимущества данной технологии заключаются в следующем для внедрения в организации:

1. Доступность – «облака» доступны всем, из любой точки, где есть интернет, с любого компьютера, где есть браузер;
2. Низкая стоимость – основные факторы снизившие стоимость использования облаков следующие:

— снижение расходов на обслуживания виртуальной инфраструктуры,

— оплата фактического использования ресурсов;

3. гибкость — неограниченность вычислительных ресурсов (память, процессор, диски), за счет использования систем виртуализации, процесс масштабирования;
4. Надежность – надежность «облаков», особенно находящихся в специально оборудованных ЦОД;
5. Безопасность;
6. Быстрое внедрение, так как не нужно не ждать пока установят все необходимое оборудование и ПО на компьютеры предприятия.

К сожалению, как и все технологии эта тоже несовершенна. У нее тоже есть ряд недостатков это:

1. Необходимость постоянного стабильного соединения с сетью;

2. Программное обеспечение -есть ограничения по ПО, которое можно разворачивать на «облаках» и предоставлять его пользователю;

3. Конфиденциальность – конфиденциальность данных хранимых на публичных «облаках» в настоящее время вызывает много споров, но в большинстве случаев эксперты сходятся на том, что не рекомендуется хранить наиболее ценные для компании документы на публичном «облаке», так как в настоящее время нет технологии, которая бы гарантировала 100% конфиденциальность хранимых данных.

4. Невозможность восстановления информации находящейся в «облаке»;

5. И прочие проблемы, которые в ближайшей перспективе, скорее всего, будут устранены либо сведены к минимуму.

Помимо недостатков присущих самой технологии существует ряд причин, которые мешают развитию «облаков» на российском рынке. Их можно поделить на две логические группы: объективные и субъективные. К первой категории относятся два фактора: недостаточное развитие услуг широкополосного доступа в интернет из данной проблемы вытекает еще одна, взаимосвязанная с ней, это недостаточно развитая инфраструктура связывающая центр и регионы. Другой фактор — законодательство. Несмотря на то, что об «облаках» говорят уже не первый год, правовое поле, в рамках которого могут быть урегулированы спорные ситуации, отсутствует. К субъективным причинам можно отнести следующие:

1) уязвимость в области информационной безопасности. Опасения небезосновательны;

2) недостаточная зрелость бизнес-процессов ИТ- и телеком-провайдеров. В итоге внедрение «облаков» может оказаться дороже строительства собственной инфраструктуры или покупки коробочных решений;

3) ограниченность в доработке и интеграции приложений. Действительно, сегодня большим вопросом остается, например, возможность интеграции существующей инфраструктуры и «облачных» вычислений, совместимость «облаков» различных провайдеров;

4) отсутствие доверия к компаниям, предоставляющих сервисы. Для появления его компаниям необходимо показать, что они способны поддерживать тот уровень конфиденциальности, целостности и доступности данных, который обеспечивают сам компании. Данное условие важно для компаний так как они отдают свою самую большую ценность- коммерческую тайну в чужие руки.

5) отсутствие стандартизации услуг. На сегодня предложения поставщиков даже простейших сервисов практически не стандартизованы и трудно сравнимы. Но именно из-

за стандартизации появляется экономическая выгода для как поставщика «облачных» ИТ-сервисов, так и для потребителя. Отсутствие стандартов затрудняет конкуренцию между провайдерами и не позволяет им активно развиваться, рынок таких услуг становится непрозрачным, а значит неминуемо более дорогим и другие.

При всех возникающих сложностях и проблемах, создающих видимость невозможности использования «облаков» на нашем рынке перспективы успешного функционирования существуют. Так в ближайшие годы российский рынок переживет взрывной рост — с нуля расти легко. По данным агентства IDC к 2014 г. объем рынка облачных сервисов в России достигнет 162 млн. долларов. На долю SaaS – услуги придется 113,4 млн. долларов, IaaS - 35,5 млн. долларов, PaaS -12,5 млн. долларов[4].

Учитывая перечисленные проблемы, на наш взгляд, в ближайшей перспективе у «облачных вычислений» в России есть два драйвера.

Первый — SaaS. Приложение как сервис — самый высокоуровневый вариант «облачных» продуктов. Он подразумевает, что пользователь имеет доступ только к настройке своего аккаунта в некотором приложении обо всем остальном заботится поставщик. [1] Основное преимущество модели SaaS для потребителя состоит в отсутствии затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нём программного обеспечения. Провайдеры данной услуги наиболее развиты, вопросы с защитой информации практически решены. Более того, например, у малых предприятий (они и будут главными потребителями SaaS) подчас нет выбора — пользоваться, например, «облачной» бухгалтерией в разы дешевле. По словам заместителя коммерческого директора ОАО «РТКомм.ру» Ильи Федорушкина, главное, что российские бизнесмены готовы выстроить по модели SaaS удаленную работу с документами.

Светлое будущее SaaS подтверждают уже достигнутые результаты. По данным «Корус Консалтинг», 34% компаний уже используют SaaS, 45% не используют, но активно изучают вопрос, не планируют применение — 12%. В 2010-м прирост выручки поставщиков SaaS по сравнению с 2009-м внушителен. Например, «SoftLine» прибавила 800%, «СВТ Медиа» — 300%, «Мегаплан» и «МойСклад» — по 200%. Они, конечно, росли почти с нуля. Но даже «СКБ Контур» сумел добавить к своим 1,8 млрд. рублей в 2009-м 27,2% [4].

Владимир Карпенко уверен, что резко начнет расти и сегмент IaaS. Сейчас его объем 0,7 млн. долларов, а к 2013-му эксперт пророчит 56 млн. долларов [4].

Наконец, второй драйвер — государство. Электронные правительство и госуслуги, межведомственный документооборот — все это точки роста для провайдеров «облачных» сервисов [4].

В России рынок облачных сервисов, по оценке Дмитрия Мартынова, советника по платформенной стратегии департамента стратегических технологий Microsoft, находится на начальном этапе развития, но корпорация констатирует его большой потенциал. По ожиданиям игроков объем потребления ИТ-услуг из «облаков» сервис-провайдеров здесь в ближайшие годы может составить около 215 млн. долларов.

Антон Антич, глава представительства компании «VMware» в России и СНГ, полагает, что в перспективе ближайших 5-10 лет малый бизнес полностью перейдет на модель потребления ИТ-услуг из «облака», а средние и крупные компании будут применять смешанный подход, сочетая внутренние решения и услуги внешних поставщиков. «Перспективы самые радужные и очевидно, что следующий большой тренд в ИТ после виртуализации - это как раз долго ожидаемый переход ИТ к модели «коммунальных услуг» на базе облачных сервисов - десктопы из облака, приложения, вычислительные мощности и тому подобное» [8].

Эксперты позитивно оценивают состояние и перспективы развития российского рынка системной интеграции, предрекая ему бурный рост за счет внедрения новых технологий. Как отмечают эксперты, рынку системной интеграции удалось преодолеть последствия экономического кризиса и отвоевать утраченные позиции. Драйверами роста послужили увеличение количества заказов в коммерческом сегменте и реализация ряда крупных государственных инфраструктурных проектов. Сегодня рынок имеет большой потенциал развития.

Перспектива развития «облачных» технологий в России определена Указом Президента Российской Федерации №1576 от 1 ноября 2008 о «Совете при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации» [7] и Постановлением Губернатора Московской области №21 от 02.03.2010г.

В заключении: не возможно не признать – нас ждет не безоблачное, а именно «облачное» будущее, в котором главную роль будут играть «облачные вычисления».

Список использованных источников и литературы

1. Джордж Риз / перевод. О. Кокорева / Облачные Вычисления/ БХВ-Петербург / 2011г.
2. Облачные сервисы. Взгляд из России/ под.ред. Е,Гребнев / М./2011г.
3. http://ru.wikipedia.org/wiki
4. http://expert.ru/ural/2011/44/leteli-oblaka-leteli-kirpichi/
5. http://expert.ru/2011/09/30/doroga-v-oblaka/

6. http://old.ibusiness.ru/companies/537754/
7. http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/741118dbf884445ec32576010026f6b
8. http://www.aditum-soft.ru/news/1-news/191--vmware-.html