

# Одно ли небо над нами?

## Облака в России и за рубежом

Тема облачных сервисов кочует по страницам телекоммуникационных изданий с периодичностью раз в несколько месяцев и, как правило, описывается рядом проблем, связанных с отсутствием стандартизации, SLA, нужного уровня безопасности, надежных каналов связи и четкого распределения ответственности за доступность сервиса.

**В** то время как облака в России все еще скрывают неведомые горные вершины, за рубежом преимущества давно очевидны для пользователя: экономия на операционных расходах, на поддержании инфраструктуры, на зарплате квалифицированному ИТ-персоналу и пр.

Секрет успешной работы зарубежных провайдеров, вероятно, пока не доступен российскому поставщику. Хотя некоторые выводы о ведении бизнеса можно сделать, проведя простой маркетинговый анализ клиентов облачных провайдеров и истории возникновения самого сервиса.

Основную массу заказчиков на иностранном рынке условно можно разделить на четыре основные группы. Первая — это компании, чьи бизнес-процессы зависят от обеспечения удобного сетевого доступа по требованию к большому объему информационных ресурсов и действий над ними. К ним относятся, например, сайты, которые хранят и передают медиа-файлы, сервис-провайдеры, позволяющие стартапам создавать на базе мощно-

стей провайдера свои проекты и демонстрировать их on-line, компании, осуществляющие тестирование сайтов и приложений с помощью генерации большого объема трафика.

Вторая группа — это компании, которые в определенный момент поняли, что есть некий бизнес-процесс, временно требующий больших производственных мощностей, который разумно вынести в облако. Так, например, поступают компании при проведении маркетинговых акций через сайт (например, отправка кодов, найденных при покупке продукта для участия в лотерее). Нужно отметить, что такой подход справедлив в отношении компаний большого масштаба. Так, например, если небольшая компания проводит конкурс на лучшее фото, она вполне может изящно выйти в облако, создав страницу в социальной сети, и переложить таким образом все проблемы с доступом и резким скачком нагрузки на чужие плечи.

Третья — это компании, чья бизнес-идея требует больших производственных мощностей, но для реализации не-

посредственно самой идеи достаточно небольшой команды, сконцентрированной на основных бизнес-процессах, а не на создании ИТ-инфраструктуры. Хороший пример — сервис, консолидирующий информацию о скидках и предложениях и рассылающий купоны на них. В этом случае облачный сервис помогает команде вынести средства рассылки в облако и значительно упростить бизнес-процессы.

История появления российских поставщиков не так прозрачна, хотя многие из них тоже появились на базе хостинг-провайдеров. Услуги же в основном ориентированы на малый и средний бизнес, руководители которого не спешат мигрировать в облако. Причин тому более чем достаточно. На первых порах малый бизнес вполне может удовлетворить свои потребности в организации корпоративного информационного портала, почты и сайта, например, средствами Facebook, Gmail и Wix, а при расширении бизнеса организовать свою собственную ИТ-структуру. Управленческие, кадровые и финансовые программы проще и спокойнее оставлять в ведении своего ИТ-специалиста. Помимо этого, возможностей российских облачных провайдеров не всегда хватает для того, чтобы удовлетворить клиентов, относящихся к вышеупомянутым трем группам, которые приносят основной доход зарубежным поставщикам.

В этих условиях одним из решений является формирование более узкоспециализированных предложений для малого и среднего бизнеса и работа в сегменте B2G. Например, для создаваемой с нуля компании, предоставляющей аутсорсинговые бухгалтерские услуги, логично воспользоваться



**Наталья БРОДАЧ,**  
менеджер  
по маркетингу  
ООО «НТЦ ПРОТЕЙ»



РaaS, сосредоточившись на наиме квалифицированных финансовых работников. Логичным вариантом является также, например, вынос IT в облако для компании, предоставляющей услуги дистанционного обучения.

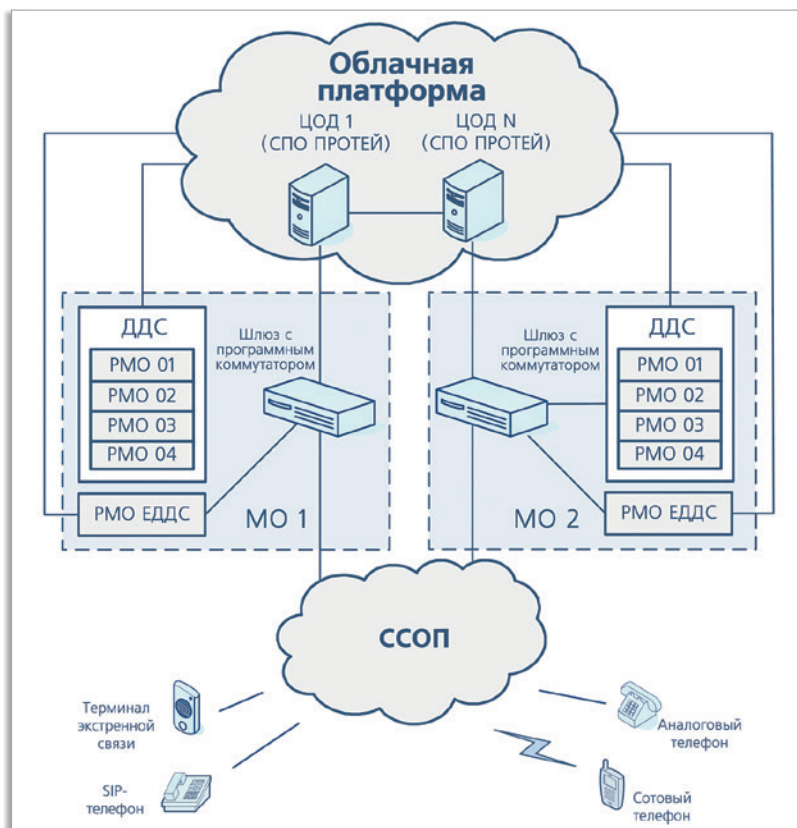
Четвертая группа, пожалуй, одна из самых крупных — это правительственные структуры. Работа в сегменте B2G и миграция правительства в облако уже стала основным мировым трендом 2013 года. Множество стран заявили о своих планах на ближайшее время, среди них и Россия. Проект Национальной облачной платформы О7 реализуется на вычислительных и телекоммуникационных мощностях «Ростелекома».

Для правительства выход в облако обладает целым рядом преимуществ. Даже привычное в таком случае «смещение расходов в сторону операционных» становится очень важным критерием, поскольку процесс закупки дополнительного оборудования идет гораздо медленнее, в отличие от обычных компаний, вынужденных быстро реагировать на изменения рынка.

По статистике 90% IT-мощностей не используется, а через несколько лет оборудование устаревает и требует замены на новое, что требует выделения значительных средств из бюджета страны. Облачные сервисы позволяют увеличивать и уменьшать потребляемый объем в зависимости от потребности, что сводит риск принятия неправильных решений к минимуму.

Немаловажно отметить и другой аспект: правительственные организации, как правило, работают с 9 до 5 в будни, что ограничивает возможности обращения тех, кто трудится по стандартному графику. Именно поэтому ключевым ожиданием большинства граждан является доступность всех сервисов 24/7.

Теория, как всегда, звучит многообещающе, а в реальности необходимо преодолеть множество проблем, чтобы модель заработала. Если простой анализ облачных решений B2C и B2B за границей уже дает хорошую пищу для размышлений, то с концепцией B2G все обстоит гораздо сложнее: программа создания G-cloud (правительственного облака) уже опубликована во многих странах, но мало кто из



► Схема построения системы-112 на базе «облачных» технологий

участников проекта делится информацией и опытом.

В Британии, например, преобразование государственной IT-инфраструктуры направлено на сокращение дефицита средств в государственном IT, в частности, развитие нового подхода предполагает заключение стратегических партнерств и упрощения участия компаний среднего и малого бизнеса в государственных закупках.

Госструктуры в Корее создают сайты и мобильные приложения для доступа граждан к информации различного рода, например, о состоянии городского автомобильного трафика. В работе с населением государство активно задействует социальные инструменты: центральные учреждения используют частные блоги, а также Twitter и Facebook, чтобы напрямую взаимодействовать с населением.

В России проект G-cloud коснулся информатизации множества услуг в сфере образования, культуры, медицины, системы реагирования на чрезвычайные ситуации (О7.112) и пр. Такой большой объем работ накладывает свою специфику на процесс создания национальной облачной платфор-

мы. Например, для построения О7.112 одна за другой запускаются в эксплуатацию автономные сегменты системы 112, которые в дальнейшем будут объединены в единую российскую сеть 112. В апреле 2013 года такой автономный сегмент был создан в Ставропольском крае на базе облачной платформы ОАО «Ростелеком». Компания «НТЦ ПРОТЕЙ» использовала опыт, накопленный в Курске, и полностью адаптировала весь функционал своей системы 112, прошедшей государственную приемку, к использованию в облачной среде.

Таким образом, каждая страна, объявившая о создании G-cloud, по-разному стремится поставить облака на службу государству. Учитывая то, что российский рынок облачных сервисов по сравнению со своими зарубежными собратьями еще только начинает развиваться, построение национальной облачной платформы играет двойную роль. Реализация проекта не только поможет оптимизировать работу государственных структур, но и, вполне возможно, в дальнейшем сформировать более высокий уровень доверия потребителя к облачным сервисам в сегментах B2C и B2B. ■