

Облачные технологии в России сегодня и завтра

Во второй день работы московской Cisco Expo-2012 (состоялась 20-22 ноября) был организован поток «Облачные вычисления», участниками которого стали свыше 120 ИТ-специалистов.

Сотрудники Cisco провели серию докладов об особенностях российского рынка облачных технологий и перспективах его развития, о реализации облачных платформ для различных отраслей экономики и о вопросах обеспечения информационной безопасности «облака».

По окончании потока состоялась открытая дискуссия с участием экспертов российского ИТ-рынка и представителей компаний-поставщиков облачных услуг. Ее модерировал руководитель направления продаж решений Cisco для ЦОДов Олег Коверзнев. В ходе дискуссии были затронуты, в частности, темы использования внешних ЦОДов и облачных сервисов, сертификации облачных сервисов в целях обработки и защиты персональных данных, занятости ИТ-специалистов.

В последнее время на специализированных мероприятиях все чаще поднимается вопрос о сертификации облачных сервисов в целях обработки и защиты персональных данных в соответствии с федеральным законом РФ № 152. Не стала исключением и Cisco Expo-2012. Собственно, с этого вопроса и началась открытая дискуссия. После продолжительных дебатов участники пришли к выводу, что чаще всего согласия самих пользователей на обработку получаемых от них данных оказывается достаточным. Это не отменяет необходимости сертификации системы, но делает процедуру несложной, например, в случае с интернет-магазином или службой доставки товаров. При обработке же информации более высокого уровня защиты требуются комплексные меры. Более того, в соответствии с ФЗ № 152, обязательной сертификации подлежит вся информационная система заказчика, а не только ЦОД или облачный сервис, являющиеся лишь ее частью.

Оживленную дискуссию вызвал также вопрос, связанный с практикой использования внешних ЦОДов и облачных сервисов российскими компаниями. Участники сошлись во мнении, что отечественные ИТ-службы относятся к этой общемировой тенденции весьма настороженно. С одной стороны, ИТ-специалисты предприятий опасаются, что передача сервисов на аутсорсинг лишит их работы, а, с другой стороны, большинство российских пользователей – в первую очередь, сотрудники финансовых отделов – противятся вынесению данных даже за пределы собственных компьютеров, не говоря уже об аутсорсинговых площадках.

По словам Юрия Самойлова, генерального директора компании DataLine (один из ведущих провайдеров облачных сервисов в России), «такой подход среди клиентов встречается, но постепенно большинство компаний приходят к пониманию, что в любой инфраструктуре можно найти часть, причем, как правило, довольно значительную, которую, без сомнения, можно передать на аутсорсинг». Ю. Самойлов добавил: «Клиенты выносят к нам зоны разработки и внедрения новых бизнес-приложений, тестируют на нашей инфраструктуре продукты. Также много компаний используют наши сервисы для размещения систем поддержки работы распределенных торговых сетей, ведь наш ЦОД отличается большим выбором операторов связи и надежной инфраструктурой».

Эксперт компании Cisco Дмитрий Хороших рассказал о новых возможностях внешних ЦОДов и сетевых сервисов. По его словам, «современные технологии построения сетей связи позволяют прозрачно объединить сеть офиса и виртуальный сетевой контейнер клиента в облачном ЦОДе. Это дает возможность администратору видеть в одной сети как свои физические серверы, так и те, что он взял из «облака», при этом он будет управлять арендованными серверами так, как будто они все стоят за стенкой. Более того, администратор избавляется от большого числа проблем, связанных с эксплуатацией оборудования. Услуги такого уровня (создание виртуальной сетевой топологии в «облаке») относятся к более высокому ценовому сегменту и в настоящий момент на российском рынке предоставляются всего несколькими компаниями, но среднему и крупному бизнесу они позволяют достичь большой экономии и упростить использование ИТ-систем».

В ответ на реплику о боязни использования облачных сервисов финансовыми отделами директор по облачным сервисам компании MegaLabs Антон Салов сказал, что он «на собственном опыте убедился, что наиболее востребованным облачным сервисом на российском рынке в секторе малого бизнеса стала электронная бухгалтерия «Эльба» компании «СКБ Контур». Небольшие организации, зачастую даже не имеющие штатного бухгалтера, охотно используют продукты, позволяющие упростить подготовку бухгалтерской отчетности и избежать утомительной и затратной процедуры ее подачи за счет сертифицированных и согласованных механизмов взаимодействия бухгалтерского сервиса и налоговых органов».

Опытом предоставления услуг в области облачных сервисов поделился и сотрудник питерской компании «Теорема Телеком» Степан Харченко: «Когда год назад мы предлагали арендаторам нашего бизнес-центра получать по сервисной модели услуги по организации рабочих мест, телефонии, обслуживанию электронной почты и другие, собственные ИТ-службы арендаторов на нас смотрели косо, видя в нас конкурентов. Однако спустя некоторое время одна компания согласилась заказать у нас некоторые услуги, потом она решила их расширить, и вслед за ней к нам пришло почти две трети арендаторов бизнес-центра. Год спустя начальник ИТ-отдела одной из крупных компаний-арендаторов сказал мне: «Ты не поверишь, как только мы перестали менять мышки, бумагу в принтерах и бороться с неработающей телефонией и спамерами, не прошло и пары месяцев, как мы поняли, что у нас есть огромное количество бизнес-задач, решение которых мы раньше все время откладывали. Мы не могли их исполнять, а теперь каждый квартал запускаем новый сервис для наших пользователей. Мы прислушиваемся к их мнению, и они сами подсказывают нам, что им нужно. Раньше мы не могли этого делать, так как были слишком заняты текучкой. И еще: если посчитать, насколько быстрее может быть запущен новый сервис в облачной среде и сравнить с затратами на разворачивание его ИТ-отделом компании, включая зарплаты сотрудников, которые ждут возможности начать работу, то экономия будет очевидна».

В завершение дискуссии участники потока обсудили, приведет ли внедрение облачных сервисов к потере рабочих мест ИТ-специалистами компаний, и пришли к выводу, что рынок ИТ-услуг меняется как с технической, так и с организационной точек зрения. Следуя как российским, так и общемировым тенденциям, все больше людей будут переходить из корпоративных ИТ-служб в подразделения компаний-поставщиков облачных услуг. В конечном итоге решающее слово остается за ИТ-специалистом, все зависит от того, где ему комфортнее работать.

Открытая дискуссия показала, что рынок облачных услуг в России находится в начальной фазе развития, но спрос на эти услуги есть и постепенно растет. Участники отметили, что в данной сфере существуют проблемы, связанные с отсутствием стандартов, нормативной базы и общего понимания возможностей применения облачных сервисов большинством пользователей, но эти проблемы решаемы, если над ними работать.

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 2432 07.12.2012, 16:37 👍 333

URL: <https://babr24.com/?ADE=110479> Bytes: 6970 / 6970 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: kraasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)