Формирование окна возможностей для российских компаний в глобальной гонке облачных технологий:

экономика, политика, общественное сознание

Виталий Слизень, Генеральный директор INOVENTICA, к.э.н.

INOVENTICA

Формирование окна возможностей: состояние рынка

Объем российского рынка облачных услуг в России составил более $80 млн. CAGR 2010 – 2015 более 100%

Ключевые компании поставщики облачных технологий:

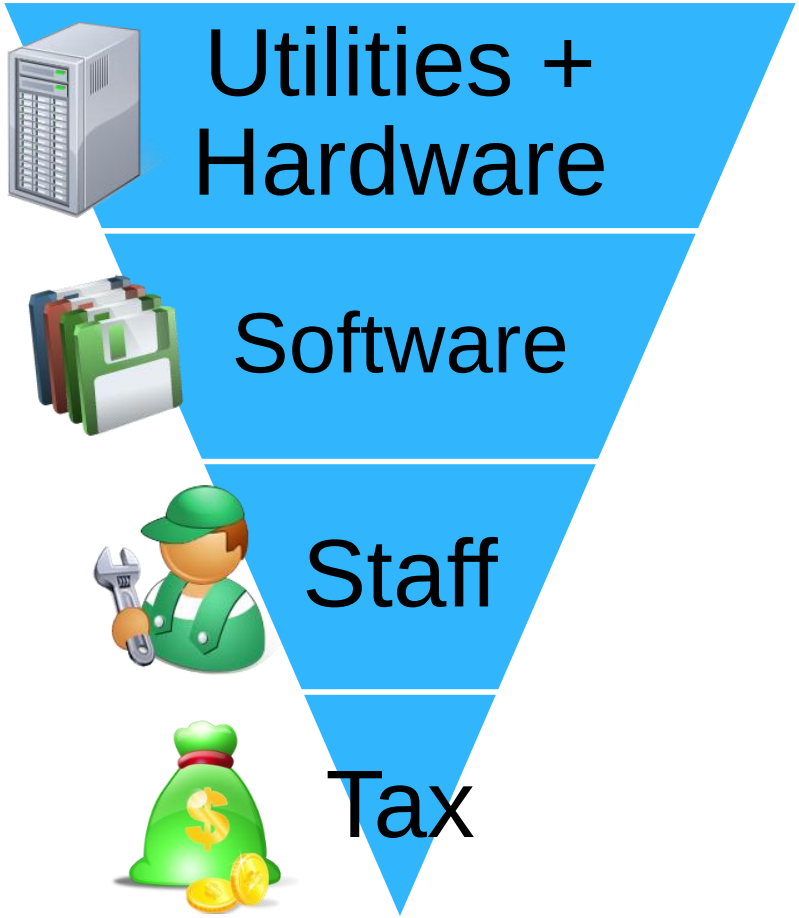
- **Платформы для SaaS решений:**
  Microsoft, Salesforce.com, Google и Oracle
- **Дистрибуторы-провайдеры сервисов:**
  CT Consulting, Softline, «Мегаплан», «Техносерв Консалтинг»
- **Поставщики IaaS решений:**
  Parking.ru, Oversun Scalaxy, IT Grad и Softline
- **Услуги частного облака:**
  HP (проект Рольф), IBM, «Крок», I-Teco и «Астерос»

По большинству сегментов рынка облачных услуг доминируют отечественные провайдеры, однако доля крупных зарубежных поставщиков Microsoft, HP, Amazon, Oracle и др. (трансграничное оказание услуг) растет значительными темпами за счет перехода от дистрибьюторской бизнес-модели к прямым продажам

Вопрос формирования и сохранения окна возможностей для российских поставщиков решений исключительно актуален

Формирование окна возможностей: экономика

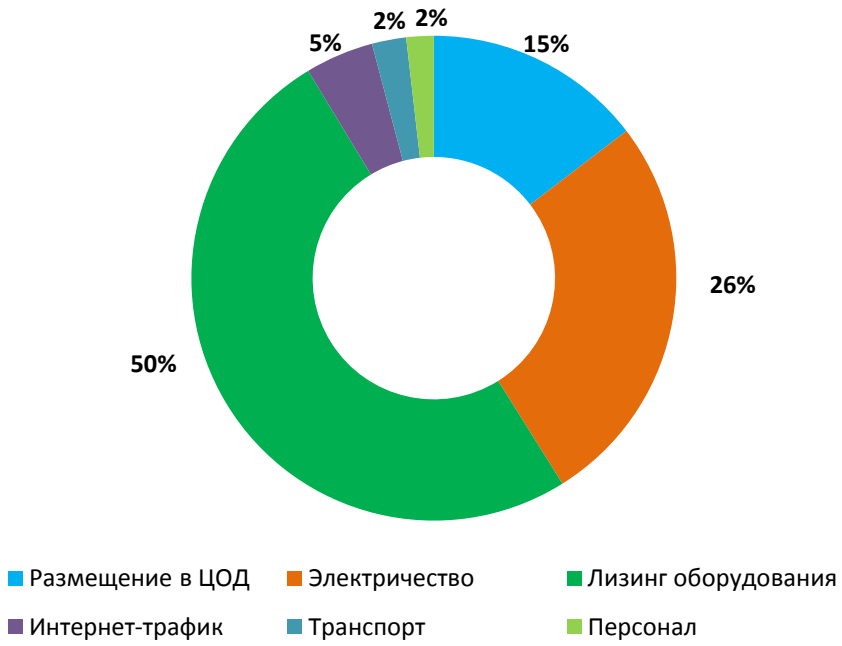
Структура затрат на «облачные» сервисы



Структура затрат на «облачные» сервисы: Utilities + Hardware

Статья затрат		Выделенный сервер (dedicated) - XEON E3-1220 3,1 Ггц - RAM 8 Гб DDR3 - 2 x 1 Тб SATA–III HDD RAID1 (EUR в месяц, 1 евро = 40 руб.)
Расходы на размещение в ЦОД		8
Электричество		14,5
Лизинг оборудования (срок 36 месяцев)	Тело кредита	25
	% расходы	2,5
Интернет-трафик (1 Мбит/с unlim)		2,5
Транспорт (подключение к магистральной инфраструктуре, 1 Мбит/с unlim)		1,25
Обслуживающий персонал		1
ИТОГО		54,75

Структура затрат на «облачные» сервисы: Utilities + Hardware



Электричество

+

Оборудование

=

76%

Структура затрат на «облачные» сервисы: Utilities + Hardware

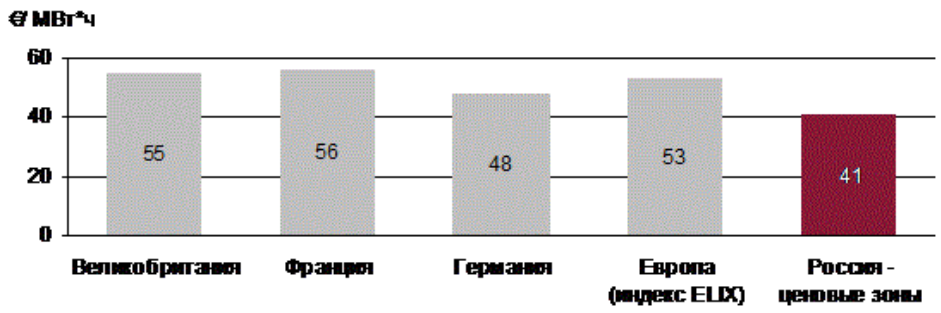


Рисунок 1. Цена на электроэнергию на оптовых рынках (Источники: АТС, APX-ENDEX, EEX, март 2011)

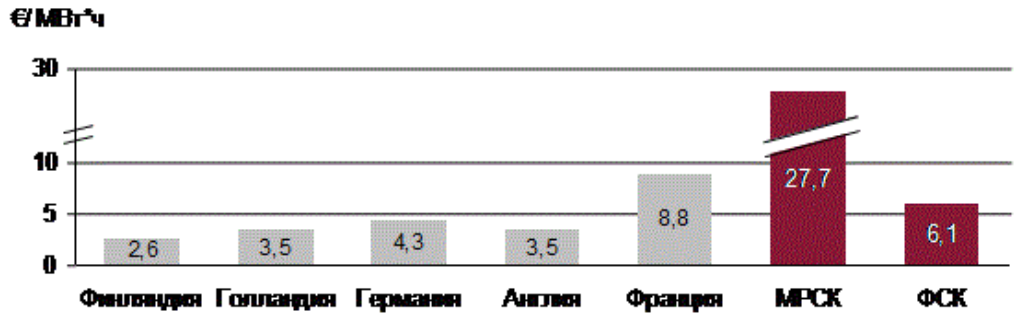


Рисунок 2. Цены на передачу электроэнергии для уровня напряжения 110 кВ (Источник: данные сетевых компаний)

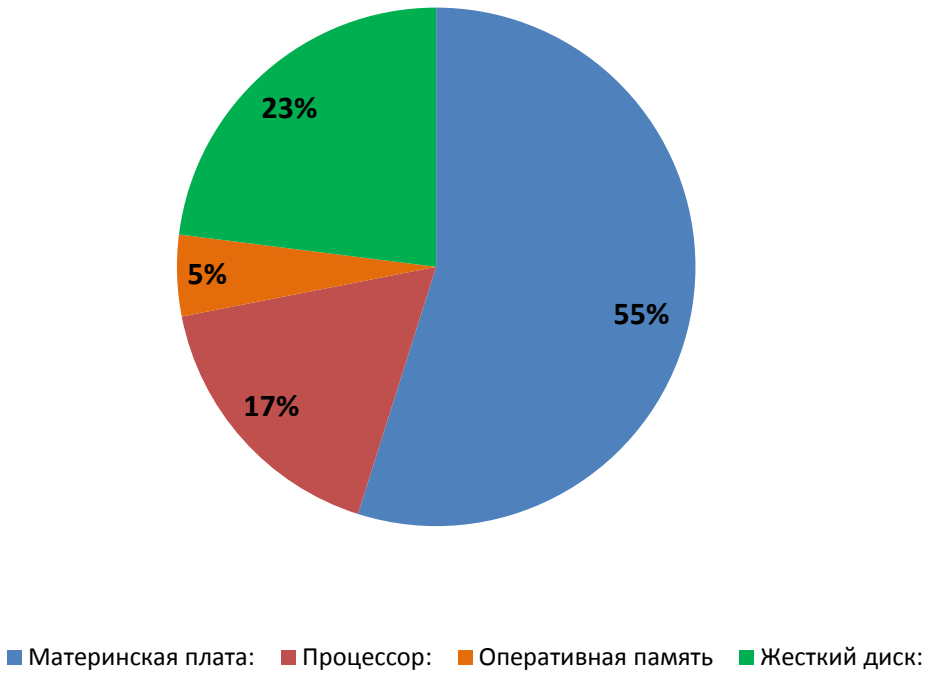
Выводы:

1. Реализация программ, стимулирующих строительство ЦОДов в энергоизбыточных регионах РФ

2. Возможность подключения ЦОДов непосредственно к генерирующим мощностям по высокому напряжению (110 кВ) – достижение цены 1,6 - 1,8 руб. за 1 кВт/час

3. Предоставление темных волокон для подключения ЦОДов к транспортной инфраструктуре – услуга генерирующих и/или сетевых компаний

Структура затрат на «облачные» сервисы: Hardware



Стихийное бедствие в Тайланде привело к повышению цены дисковой подсистемы на $200+ (для серверов в конфигурации, представленной на слайде №3)

Увеличение ежемесячных лизинговых платежей на 20%

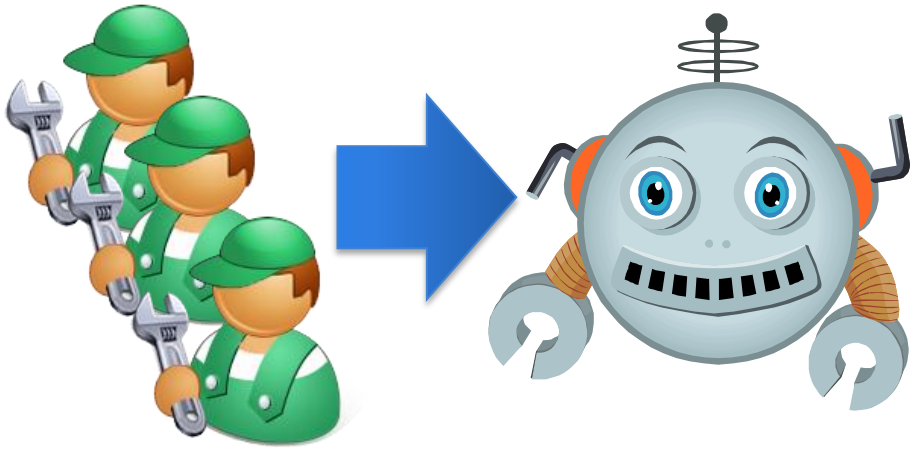
Необходимость формирования системы производство-поставка, обеспечивающей предсказуемость и плавность изменения цен на Hardware

Структура затрат на «облачные» сервисы: Software

Статья затрат	Проприетарное Software	Открытое Software
Гипервизор	10 – 20 руб. на виртуальную машину	0+
Операционная система		0+
Базовый офисный пакет	от 200 руб. на абонента	0+
Специализированные приложения, адаптированные для российского рынка	Цена в зависимости от производителя; не всегда возможно	0+

Необходимость создания национальной облачной программной платформы и библиотеки SaaS-решений; платформы пакетирования базовых и специализированных приложений

Структура затрат на «облачные» сервисы: Staff



Автоматизация всех этапов жизненного цикла предоставления ИТ-услуги

Аутсорсинг креатива

Всё, кроме разработки, должно быть полностью автоматизированным,
а разработка на аутсорсинге:
«облачные» провайдеры – «бесчеловечные» компании

Формирование окна возможностей: экономика

Эластичность рынка по цене

Цена

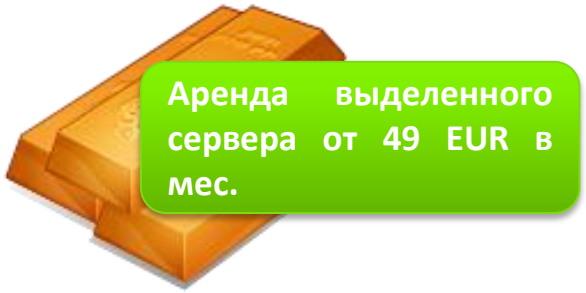
SLA

Рынок/2

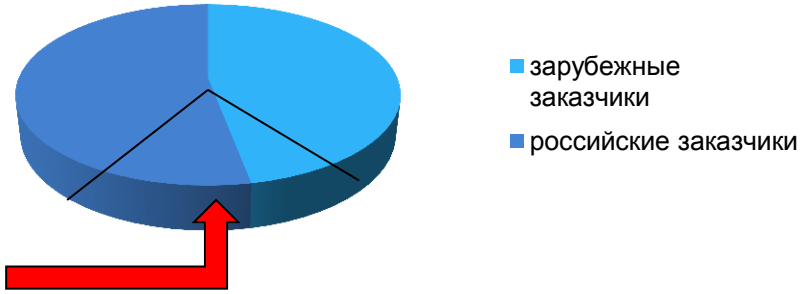
Доступность

99,85%

Новый стандарт
цена/качество



Распределение заказчиков



Перешли с Hetzner

Формирование окна возможностей: политика

Перечень специфических обязательств Российской Федерации по услугам от 28.12.2011 г.

II. СЕКТОРАЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1. ДЕЛОВЫЕ УСЛУГИ			
B. Компьютерные и связанные с ними услуги (CPC 84)			
Способы поставки: (1) Трансграничная поставка (2) Потребление за рубежом (3) Коммерческое присутствие (4) Присутствие физических лиц			
Сектор или подсектор	**Ограничение доступа на рынок**	**Ограничение национального режима**	**Дополнительные обязательства**
	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I "Горизонтальные обязательства".	(1) Нет. (2) Нет. (3) Нет, за исключением следующего: - обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки, относящихся к национальной культуре и самобытности. (4) Обязательства не принимаются, кроме указанных в части I "Горизонтальные обязательства".	

У России как члена ВТО прямых возможностей по поддержке отечественных компаний, оказывающих «облачные» сервисы нет

Формирование окна возможностей: политика

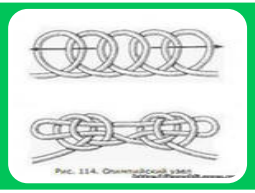
Общепримененимые (недискриминационные) отраслевые регулятивы:

Определение требований по локализации информации, данных, программ и вычислительных ресурсов в зоне RU

Обеспечение наличия национального депозитария данных и репозитария программ как отечественных, так и зарубежных производителей. Наличие гарантий (сохранности данных, доступности приложений и защиты общих интересов пользователя), в том числе финансовых

Определение условий и подходов обеспечения сетевой нейтральности при оказании «облачных» услуг

Определение условий и подходов обеспечения сохранения сервиса при переходе от одного провайдера к другому (service portability)



Определение условий и подходов обеспечения сохранения недискриминационного доступа к «облачным» услугам (bundle/unbundle)

Формирование окна возможностей: политика

Межотраслевые регулятивы:

Предоставление гарантий по подключению ЦОДов к магистральной транспортной инфраструктуре на территории РФ

Разработка и утверждение порядка доступа спецслужб к элементам облачной ИТ-инфраструктуры с целью ведения ими оперативно-розыскных и антитеррористических операций (четкая детерминация объектов воздействия)

Определение порядка и условий предоставления ресурсов ЦОДов принадлежащих органам власти (госкорпорациям) для нужд компаний, предоставляющих «облачные» сервисы

INOVENTICA

Формирование окна возможностей: общественное сознание

- ***Повышение информированности общества и управление предпочтениями***

Формирование окна возможностей: общественное сознание

- *Государственный информационный протекционизм: громко кричим о своих даже маленьких победах и тихо молчим про остальных*

- *Социальные договоры, направленные на поддержку отечественных поставщиков услуг; соглашения работодателей*

- *Повышение социального рейтинга работников сферы «облачных» технологий*

Формирование окна возможностей: анализ ситуации

Сильная сторона S

- Малый объем рынка, поэтому крупные зарубежные провайдеры работают не в полную силу

Слабая сторона W

- Отечественный рынок фрагментированный
- Нишевые игроки
- внятная государственная политика отсутствует
- общественное сознание сформировано в пользу зарубежных компаний

Возможность O

- Комплексная работа по экономическому, политическому и социальному направлениям может сформировать в 2-3 летней перспективе и оставить открытым окно возможностей для российских компаний – поставщиков облачных сервисов

Угроза T

- Через 2-3 года окно возможностей для российских поставщиков закроется или станет крайне незначительным , причем без возможности повторного открытия

INOVENTICA (ЗАО «Коммуникации для инноваций»)
тел./факс: +7 (495) 646-73-08
e-mail: info@inoventica.ru
www.inoventica.ru