

Экономика выбора между частным и публичным облаком

Годовой оборот
превысил
7,87 млрд. рублей
в 2019 году

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

Транспортно-экспедиционная компания «ТРАСКО» успешно работает на рынке транспортных услуг с 1995 года и имеет репутацию надежного партнера.

Наша миссия:

«Оказание транспортно-логистических услуг высокого качества, удовлетворяющих и превышающих ожидания клиентов, способствующих развитию собственного бизнеса и бизнеса клиентов».



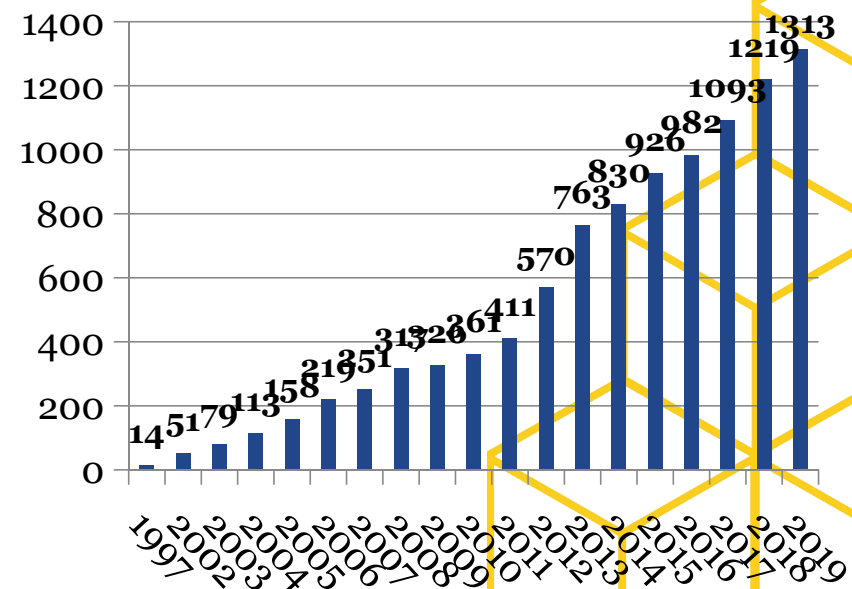
Автопарк

Собственный подвижной состав - **свыше 400 современных автпоездов:**

- Объем загрузки - **90 м3, 108 м3**
- Соответствуют стандарту **EURO-5**
- Оснащены системой мониторинга (GPS) и мобильной связью

ЧИСЛЕННОСТЬ

СОТРУДНИКОВ



Термины, договоренности

- Цель данной презентации поделиться своим опытом применительно к задачам в рамках конкретных проектов конкретной компании. Не претендуя на «общие» подходы.
- В данной беседе под «облаком» будем понимать любой тип сервиса: IaaS, SaaS, PaaS и т.п.
- Для целей сравнения тип не принципиален.
- Под «частным» облаком принимаем инфраструктуру и сервисы, которыми непосредственно владеет организация и имеет полный контроль над ними. Наши активы.
- Под «публичным облаком»- все то, что мы арендуем и получаем как услугу. И с финансовой точки зрения- это постоянные затраты.

Критерии выбора

Миссия нашей компании:

«Оказание транспортно-логистических услуг высокого качества, удовлетворяющих и превышающих ожидания клиентов, способствующих развитию собственного бизнеса и бизнеса клиентов».

Именно исходя из этого и определяем два основным критерия при выборе:

- Необходимый уровень услуг для оказываемого сервиса (SLA)
- Оправданность с точки зрения бизнеса (\$)

Критерии выбора:: Необходимый уровень для оказываемого сервиса

- Вне зависимости от того, какой это сервис- для внешнего или внутреннего клиента.
- Единственный критерий- согласованный с бизнесом SLA.
- Как следствие, при выборе типа облака мы не детализируем вид сервиса. По сути, для целей сравнения мы считаем, что для нас любое облако, это SaaS.

Критерии выбора:: Оправданность с точки зрения бизнеса

- Прежде, чем мы переходим к выбору архитектуры, технологии и т.п., мы согласуем с бизнесом SLA.
- И уже в зависимости от этого, получаем готовые требования и ограничения.
- И по технологиям и по бюджету.

Матрица выбора

- На основании оцифрованных критериев получаем матрицу выбора.
- На первом этапе получаем принципиальную возможность (условия применимости) для использования архитектуры.
- Далее- детализируем до тех пор, пока не получим окончательную однозначную оценку, позволяющую сделать выбор в пользу того или иного решения.
- Хотя критерии практически не изменяются, в каждом конкретном случае используется разная матрица весов того или иного критерия. Поэтому такой расчет делается для каждого сервиса заново.
- Более того, в случае изменения внешних или внутренних условий, матрица должна быть пересчитана.

Матрица выбора:: Критерии

- Уровень сервиса рассматриваем с точки зрения 3-х основных параметров:
 - доступность,
 - целостность,
 - конфиденциальность.
- Бизнес цели: бюджеты
 - разовый,
 - поддержки,
 - развития
- Для универсальности, при сравнении любого критерия из этого списка мы используем приведение к экономическим показателям.

Матрица выбора:: Критерии :: Доступность

- Компания с непрерывным рабочим циклом, поэтому параметр высокой доступности для нас один из основополагающих. Учитывая, что наши клиенты могут находиться в любом часовом поясе, большинство сервисов проектируется на возможность работы 24/7.
- Для обеспечения этого мы большое внимание уделяем системам мониторинга, стратегиям резервирования, наличию внутренних компетенций для поддержки.
- При выборе частного или публичного облака вопрос сводится, по сути, к зоне ответственности и гарантиям. Между собственным ДИТ и поставщиком. И возможности влиять на это со стороны компании.
- Наш опыт общения с поставщиками публичных облачных сервисов сводится к тому, что финансовая ответственность по договору не превышает суммы месячного платежа.
- Как следствие, для обеспечения (гарантий) нужного уровня сервиса мы должны иметь возможность самостоятельной настройки, контроля и поддержки.
- Что делает выбор для большинства критичных сервисов очевидным в пользу частного облака.
- Не менее очевидным исключением является обеспечение «базовых» потребностей в электроэнергии, интернете, охлаждении и безопасности. Которое экономически гораздо разумнее приобретать у поставщиков.

Матрица выбора:: Критерии :: Целостность

- Цифровизация является стратегической целью нашей компании. Как следствие, у нас достаточно большое количество информационных систем. И одной из важнейших задач является обеспечение целостности информации. Основное влияние на этот параметр оказывает интеграция между системами и стратегии резервирования данных.
- Казалось бы, для облачных решений, вопросы обмена информацией должны быть заложены изначально. Но наш опыт, к сожалению, показывает, что уровень интеграции «из коробки» явно не соответствует нашим требованиям. Либо по объему данных, либо по скорости/надежности. И если первое может быть решено достаточно успешно доработками систем, то второе в 99% случаев экономически оправданно может быть достигнуто только при достаточно «близком» физическом расположении облаков. Для нашего случая единственным экономически оправданным решением оказалось собственное облако (основное и резервное). Аналогичные требования и к резервированию. При достаточных объемах данных, становится критичным пропускная способность каналов между «облаками».
- С точки зрения экономики обычно критерием «за» использование внешнего облака для хранения резервных копий выступает тезис «сколько нужно, столько и оплачивает компания». Но в нашем случае, объем является постоянно растущей величиной. Который экономически выгоднее сразу отнести на разовые затраты, вместо постоянно растущих переменных.

Матрица выбора:: Критерии :: Конфиденциальность

- Мы работаем с данными, которые являются коммерческой тайной, с персональными данными. И обеспечение конфиденциальности этих данных, соответствие всем требованиям регуляторов- безусловный приоритет нашей компании.
- И ситуация тут аналогичная той, что мы рассматривали ранее. Ответственность поставщика ограничивается минимальными финансовыми гарантиями. Задача сохранения репутации как надежного партнера лежит исключительно на нашей собственной компании. И обеспечивается силами собственного ДИТ.
- Особенно актуальным этот вопрос встал последний несколько лет. В связи с необходимостью обеспечения цифрового сувенирета нашей страны. И на своем уровне, мы обеспечиваем контроль и прозрачность за тем, какие данные и где физически хранятся. У нас есть уверенность в «прописке» наших используемых облаков.
- Выбор в данном случае- частное облако.
- направлением развития для нашей компании является также интеграция с ИТ системами наших контрагентов, внешними площадками. Обеспечить при этом конфиденциальность данных мы можем также используя только собственные ресурсы, собственные облачные технологии.

Матрица выбора:: Критерии :: Бюджеты на установку

- При выборе между частным и публичным облачным решением, мы обязательно просчитываем сравнительные бюджеты на разовые закупку и развертывание vs аренда. Этот расчет достаточно сложен и неоднозначен. И решение зависит, в основном от 2-х основных параметров: периода оценки (1 год, 3, 5 лет) и планов по развитию/изменения сервиса.
- Очевидно, что публичные облачные решения выигрывают на «коротких дистанциях». За счет отсутствия [явных] платежей за лицензии и гибкости в суммообразовании в зависимости от активности использования решения.
- Но для нашей компании большинство проектов является нацеленными на долгосрочное использование. И уже на перспективе в 3..5 лет частное облако оказывается гораздо выгоднее экономически.

Матрица выбора:: Критерии :: Бюджет на поддержку

- При выборе публичного облачного сервиса, основной бюджет идет на поддержку.
- Экономика сравнения его с бюджетом поддержки частного облака основывается, в основном, на длительности периода и стоимости собственных компетенций.
- По периоду проговорили ранее. Обсудим выбор между закупкой компетенций на поддержку и развитием собственных.
- В нашей компании заложена стратегия активного развития ИТ технологий минимум на ближайшие 5 лет. Что привело к необходимости (экономически оправданной) в развитии собственных ИТ компетенций. И лишь малую часть некритичных сервисов мы можем передать на поддержку поставщиков.

Матрица выбора:: Критерии :: Бюджет на поддержку

- При выборе публичного облачного сервиса, основной бюджет идет на поддержку.
- Экономика сравнения его с бюджетом поддержки частного облака основывается, в основном, на длительности периода и стоимости собственных компетенций.
- По периоду проговорили ранее. Обсудим выбор между закупкой компетенций на поддержку и развитием собственных.
- В нашей компании заложена стратегия активного развития ИТ технологий минимум на ближайшие 5 лет. Что привело к необходимости (экономически оправданной) в развитии собственных ИТ компетенций. И лишь малую часть некритичных сервисов мы можем передать на поддержку поставщиков.
- Важным вопросом при оценке и выборе является также учет устаревания техники и бюджета на развитие.
- И тут компания придерживается таких же принципов для ИТ инфраструктуры, как и при обновлении собственного автопарка. Техника и технологии должны быть современными.

Матрица выбора:: Критерии :: Бюджет на развитие

- Одно из немногих направлений, в котором безоговорочно лидируют публичные облачные решения. Это и возможность развёртывания тестовых сред и сред для разработки. Это и возможность проверки гипотез при оптимизации систем. Это и использование публичных инфраструктур для оценки бюджета и необходимых ресурсов на перенос нового решения в наше собственное частное облако.
- Собственно, в этом случае каждый проект для нас по сути «ИТ стартап». И для него, как для стартапа, действуют иные экономические критерии.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Рыстенко Михаил

Директор по ИТ (CIO)

+7 (903) 617-4952

mrystenko@trasko.ru

rystenko@mail.ru

Мы в социальных сетях



[@transport.company.trasko](https://vk.com/transport.company.trasko)



[@trasko.transport.company](https://facebook.com/trasko.transport.company)



[@trasko.ru](https://instagram.com/trasko.ru)