

Просчитывая варианты

Оценка экономической эффективности внедрения VPN-решений

А.А. Соколова, И.А. Филиппова, *эксперты*



РЕАЛИЗАЦИЯ VPN предполагает два сценария:

- Первый – внедрение в виде решения. В таком случае приобретаются VPN-продукты и проводятся работы по их установке. Обычно такой вариант предлагается системными интеграторами.
- Второй – внедрение в виде услуги, которую обычно предлагают операторы связи или сервис-провайдеры.

Сейчас рынок предлагает множество всевозможных средств, предназначенных для построения VPN, которые различаются по своим техническим и другим важным характеристикам (например, VPN-продукт может представлять собой как программное обеспечение, так и программно-аппаратный комплекс, иметь или не иметь возможности централизованного управления в создаваемой системе и т.д.).

Такое обилие VPN-продуктов на рынке, безусловно, требует грамотного подхода к их выбору, зависящего от многих параметров защищаемой сети, в том числе и от экономических факторов.

Именно на экономических критериях выбора VPN-решений и хотелось бы остановиться в данной статье. Как показывает практика последних лет, в большинстве случаев при выборе варианта реализации того или иного технического решения экономические факторы начинают играть немаловажную роль и часто выступают в качестве своеобразного "фильтра".

От теории к практике

Сразу отметим, что говорить об экономической эффективности VPN-решений как тако-

вой непросто, поскольку подобная оценка предполагает соотношение получаемой выгоды и вложенных средств. Обычно выгоду от внедрения того или иного решения отождествляют с прибылью от его использования. Но определение прибыльной части для проектов, связанных с обеспечением информационной безопасности, по праву считается достаточно сложной задачей, которая порой не имеет адекватного решения (хотя условие обеспечения информационной безопасности нередко является необходимым для реализации многих прибыльных по своей сути проектов). Выгода от реализации VPN-решения (как и от реализации большинства других решений в сфере информационной безопасности) редко заключается в извлечении дополнительной прибыли от их внедрения, скорее, она будет соответствовать снижению уровня риска.

Для оценки затратной части проектов в ИТ-сфере около 20 лет назад была разработана методика расчета показателя TCO (Total Cost of Ownership – совокупная стоимость владения), которая начинает активно использоваться и в России. К настоящему времени существует несколько интерпретаций данной методики, но наиболее применимым на практике нам представляется подход, предложенный компанией Interpose совместно с Microsoft, в основе которого лежит разделение затрат на прямые и косвенные.

Показатель TCO рассчитывается как сумма единовременных и ежегодных затрат за весь период функционирования проекта. Минимальный по значению показатель TCO будет критерием оптимального с экономической точки зрения VPN-решения. Однако еще раз оговоримся, что при этом не стоит забывать и о других факторах: например, технических (качество реализации защищенной информационной си-

стемы) или локальных требованиях рынка (сертификация).

Сценарии внедрения

Рассмотрим применение методики расчета TCO (ее структуру) для оценки экономической эффективности VPN.

Если для построения VPN в качестве исполнителя привлекается системный интегратор, то в группу единовременных затрат прежде всего будет включаться стоимость необходимого оборудования и ПО, а также стоимость его установки и первоначальной настройки.

Обычно в качестве компонентов при построении VPN используются:

- VPN-агенты:
 - на рабочих станциях пользователей (VPN-клиент);
 - на серверах (VPN-сервер);
 - на шлюзах безопасности (VPN-шлюз).
- Средства централизованного управления VPN-агентами.
- Подключаемые модули криптографического преобразования.
- Дополнительное оборудование (наличие которого обуславливается техническими требованиями функционирования продукта).

VPN-агенты представлены на рынке двумя основными видами: программными и программно-аппаратными комплексами. При использовании программных средств следует учесть наличие (или необходимость приобретения) аппаратной платформы для их установки.

Также в единовременные затраты – при необходимости – включается стоимость консультационных услуг и обучения специалистов заказчика.

К ежегодным затратам относятся расходы на сопровождение и техническую поддержку программного и аппаратного обеспечения, заработная плата персонала, сопровождающего решение. Здесь важно помнить: даже если к работе по сопровождению решения не привлекается дополнительный

Использование технологии виртуальных частных сетей (VPN) при создании защищенных информационных систем считается одним из наиболее популярных вариантов решения проблемы. Так, согласно исследованиям Infonetics Research¹ к 2009 г. рынок услуг по построению VPN составит \$29 млрд, а, по оценке CNews², относительная доля VPN на российском рынке ИБ уже достигает 30%.

¹ http://www.infonetics.com/resources/purple.shtml?ms06_vs_nr.shtml

² <http://www.cnews.ru/reviews/free/security2005/articles/ib.shtml>

персонал, в статью затрат должны войти "расходы" на отвлечение персонала для обслуживания данного решения. Кроме того, сюда относятся и накладные расходы по персоналу, который обслуживает данное решение. Обычно подобные суммы определяются как средняя по организации доля от зарплаты персонала (на практике их величина варьируется от 70 до 500%).

Использование услуг операторов связи при построении VPN фактически означает передачу данных работ на аутсорсинг, что облегчает сам процесс внедрения и сопровождения VPN-решений (не надо закупать специальные программные и аппаратные средства, набирать персонал соответствующей квалификации и т.п.). Упрощается и процедура расчета ТСО (стоимость услуг нетрудно определить по прайслистам или запросить непосредственно у оператора).

В качестве статей затрат при таком варианте выделяются:

- Стоимость подключения VPN-услуги, относящаяся к группе единовременных затрат. Помимо платы за подключение часто вносится возвратный залог за оборудование, необходимое для подключения (также относящийся к единовременным затратам).
- Абонентская плата – стоимость обслуживания, относящаяся к группе ежегодных затрат, которая при оценке ТСО рассчитывается за весь срок функционирования проекта.
- Стоимость дополнительного трафика (в зависимости от выбранного тарифа оператор вправе установить лимит на передаваемый трафик, при превышении которого возникнут дополнительные расходы).

Грамотный выбор – залог успеха

Очевидно, что статьи затрат ТСО зависят от варианта решения и его состава, поэтому предварительный расчет совокупной стоимости владения для нескольких возможных сценариев позволит определить наиболее экономичный из них как с точки зрения технического состава, так и с точки зрения выбора поставщика или исполнителя.

Здесь хотелось бы отметить еще один немаловажный момент. Обычно затраты на сред-

Комментарий эксперта



В.А. Сердюк,
заместитель
генерального
директора
группы компаний
"КОМКОР"

Потребительская ценность VPN очевидна для тех, кому необходимо организовать защищенный информационный обмен. Но не всем понятно, в чем преимущество использования VPN с экономической точки зрения, в том числе в связи с возможностью реализации нескольких сценариев внедрения этой технологии.

Рассматриваемый авторами статьи подход с использованием методики оценки "совокупной стоимости владения" позволяет определить наиболее экономичный сценарий внедрения VPN путем расчета прямых и косвенных или единовременных и ежегодных затрат. Это дает возможность выбора между применением программно-технических средств для реализации VPN и получением VPN как услуги, предоставляемой операторами сетей передачи данных. Фактически в статье обсуждается экономический подход к определению того, следует ли пользователям самим организовать все необходимое для получения VPN (возможно, с помощью системных интеграторов) или же целесообразно отдать технические проблемы по организации этой технологии на "аутсорсинг" профессионалам.

ства централизованного управления в решении составляют весомую часть ТСО. Поэтому при реализации VPN-решения в крупной территориально-распределенной сети целесообразно оценить еще два параметра управления:

- Стоимость подключения еще одного типового объекта (например, офиса) к уже созданной сети, что позволяет определить затраты на расширение VPN-решения. Показатель представляет наибольший интерес при работе с сетями, которые могут быть расширены в ближайшей перспективе.
- Стоимость переконфигурирования (в случае возникновения такой необходимости) системы. Этот параметр поможет оценить удобство работы со средствами управления, а также определить количество персонала, необходимого для работы в "экстренной ситуации", либо время, которое потребуется на разрешение этой ситуации. ●

Полный текст статьи читайте в разделе "Материалы" на сайте www.itsec.ru