

Экономика региона

Бизнес витает в облаках

— технологии —

9 Наиболее полезными облачные технологии могут стать для небольших компаний и стартапов, у которых нет возможности вкладывать серьезные средства в IT-инфраструктуру. «Чем меньше компания и более конкурентный рынок, тем облачные сервисы более востребованы. В целом до 70% компаний СМБ-сектора пользуются какими-либо облачными сервисами, прежде всего сервисами коммуникаций: электронной почтой, виртуальной АТС и т. д.», — рассказал Максим Захаренко.

Как считает руководитель направления облачных технологий, директор Виртуального дата-центра КРОК Максим Березин, справедливая цена облачной услуги для заказчика — вещь индивидуальная. Малый и средний бизнес, использующий стандартизированные облачные сервисы, готов платить от \$10 в месяц. Для крупных организаций, запрашивающих сложные облачные услуги, требующие интеграции и доработки, цена может достигать до \$40 тыс. ежемесячно. «Практика показывает, что наши клиенты все с большей готовностью подключают облачные сервисы. Так, например, ежемесячные регулярные платежи клиента (ARPU) в «Манго телеком» за прошедший год увеличились почти на 30% и составили 4,6 тыс. руб.», — рассказал Дмитрий Бызов.

При этом некоторые облачные продукты можно получить за очень небольшие деньги или даже бесплатно. Как рассказал Алексей Сергеев, для корпоративных клиентов был разработан бесплатный сервис «Mail.Ru для бизнеса», который позволяет в несколько кликов развернуть корпоративную почту на собственном домене, а также воспользоваться такими инструментами, как Облако Mail.Ru (онлайн-хранилище объемом 25 Гб на каждого пользователя), Календарь Mail.Ru и мессенджер Агент для быстрого обмена сообщениями. «Видео-совещание в рамках услуги «Онлайн-конференция» в «МегаФоне» стоит от 25 руб., — приводит пример Алексей Барков. — Такая низкая цена практически не ощущается для клиента, а эффект — новые возможности коммуникации внутри

компании, с партнерами и клиентами. Кроме того, наши услуги основаны на принципе подбора оптимальной конфигурации. Клиент выбирает те опции и дополнительные услуги, которые ему действительно необходимы. В этом случае он может управлять стоимостью услуги, варьируя ее «комплектацию».

Экономический эффект может отличаться в зависимости от области применения, утверждает Аскар Рахимбердиев. «Например, один из пользователей сервиса «МойСклад» (помогает управлять бизнесом торговых организаций), экономит около 20 тыс. руб. при проведении каждой инвентаризации склада за счет сокращения времени работы сотрудников». Андрей Тихомиров рассказывает, что при подключении одного из наиболее востребованных облачных продуктов — «1С: Предприятие „Управление торговлей и бухгалтерия“» — для десяти сотрудников ежемесячный платеж будет в два раза ниже, чем при внедрении традиционного решения аналогичной конфигурации. При этом компания экономит около 150 тыс. руб. первоначальных вложений и примерно два месяца, которые потребовались бы на конфигурирование системы.

По мнению Аскара Рахимбердиева рост популярности облаков заключается не только в том, что облачные технологии позволяют бизнесу снижать затраты на IT. «Само по себе это не самоцель. В кризисной ситуации важнее становится осознанно управлять бизнесом, отслеживая основные KPI, более эффективно выполнять процессы. Этого можно добиться при помощи автоматизации, а облака дают возможность провести такую автоматизацию быстрее и дешевле». О дополнительных преимуществах облаков говорит и Дмитрий Бызов: «Облачные сервисы могут помочь повысить доход и уровень обслуживания клиентов, что тоже даст конкурентное преимущество, необходимое для выживания в кризис. И еще одно очень важное для бизнеса преимущество таких технологий — гибкость и масштабируемость. Любые изменения, будь то переезд, открытие или закрытие филиалов, перевод сотрудников на удаленную работу, никак не отразятся на отношениях с клиентами».

Давление обстоятельств

Несмотря на бурный рост облачных технологий, эксперты отмечают также ряд факторов, которые сдерживают их развитие. Так, по словам Александра Василенко для компаний любой отрасли по-прежнему существует проблема доверия к облачным провайдерам. «Многие российские заказчики опасаются хранить данные в дата-центрах, которые находятся в другом городе или в другой стране, а не в их корпоративном ЦОДе. На самом деле, зачастую данные компаний находятся в большей безопасности, если размещены в центре обработки данных провайдера. Провайдеры облачных услуг имеют большой опыт и самые современные средства защиты данных, поэтому здесь все проблемы безопасности уже давно решены. Поэтому компаниям стоит хорошо подумать, кому доверять — системному администратору, которого наняли два месяца назад, или компании-провайдеру, которая десять лет на рынке и дорожит своей клиентской базой и, естественно, делает все возможное, чтобы эти данные были в сохранности».

Слабое развитие сегмента МСБ, который традиционно является самым активным потребителем облачных сервисов, по мнению Дмитрия Бызова, также ограничивает динамику роста облачных сервисов. Кроме того, есть проблемы, касающиеся законодательного регулирования облачной сферы — пока полностью не определены требования и стандарты, бизнес не спешит переходить в облако. «А те, кто все-таки пробует, сталкиваются с уже существующими ограничениями. Так, скажем, им нельзя использовать иностранные сервисы при работе с персональными данными. Или, например, необходимо применять только сертифицированные госорганами средства защиты информации, причем это касается в равной степени как пользователей, так и провайдеров облачных сервисов», — рассказал Дмитрий Бызов.

Как отмечает Максим Березин, в регионах развитие облачных предложений сдерживает качество каналов связи, соединяющих конечных потребителей и ЦОДы в Москве. До тех пор, пока это качество не вый-

дет на столичный уровень (или появится достаточное количество провайдеров, эксплуатирующих облачные ЦОДы, что весьма маловероятно), развитие облаков на региональном уровне будет сдерживаться. Кроме того, облака неразрывно связаны с крупными дата-центрами, которые из-за централизации экономики сосредоточены в основном в центральном регионе. «По нашим оценкам, на Москву и Санкт-Петербург приходится до 90% коммерческих ЦОДов, а на остальные регионы, включая юг России, — не более 10%. И эти незначительные доли представляют собой всего лишь серверные филиалы московских компаний. Вероятно, ситуация не изменится в скором времени, так как нет предпосылок для децентрализации экономики», — считает Максим Березин.

Неосведомленность и консервативность предпринимателей также становятся препятствиями для развития облачных технологий, заявляет Аскар Рахимбердиев. «Многие предприниматели не знают про возможность оптимизировать свой бизнес при помощи облачных технологий или не доверяют им. С большей готовностью принимают облака пользователи, которые уже привыкли использовать онлайн-сервисы для своих личных повседневных задач — в виде социальных сетей, интернет-магазинов и т. д. Поскольку в регионах, как правило, такое распространение интернета в сфере B2C происходило на несколько лет позже центра, с таким же запозданием там используются и облачные технологии».

Еще одним сдерживающим фактором, по мнению Алексея Баркова, является нестабильная рыночная ситуация, в которой многие компании не готовы инвестировать в новые проекты. Хотя этот же фактор стимулирует бизнес к поиску новых решений, позволяющих сокращать расходы и обращать внимание на облачные технологии.

К новым вершинам

Однако все это временные сложности, уверены многие эксперты и прогнозируют облачным технологиям дальнейший уверенный рост. Тем более что этому способствуют и послед-

ние законодательные инициативы, в частности изменения в закон о персональных данных, которые вступают в силу с 1 сентября 2015-го. Компаниям, которые используют персональные данные, необходимо будет организовать их обработку на территории РФ. «Многие компании, которые использовали иностранные хостинги, просто не успеют к этой дате построить ЦОДы в России, а облако станет наиболее оперативным и менее затратным способом решить проблему. Ведь миграция на облачные платформы не требует перестройки архитектуры бизнес-систем и, следовательно, дополнительных издержек на разработку и интеграцию», — комментирует Максим Березин.

Участники рынка уже готовы предложить рынку новые услуги, которые позволят выполнить требования закона. Так, «ОблакоТеха» в связи с изменением законодательства запускает сервисы из раздела «импортозамещения». «Прежде всего, это защита персональных данных по 152-ФЗ, а также аналоги известных зарубежных сервисов (офисная платформа, облачные мощности) для миграции данных и систем на территорию РФ в соответствии с 242-ФЗ», — рассказал Максим Захаренко.

IT-компании и телекоммуникационные операторы настроены на активное развитие услуг на базе облачных технологий и расширение масштабов бизнеса. «В 2015 году мы планируем увеличить оборот на 35–40%, а также открыть семь новых офисов», — рассказал Дмитрий Бызов. «Мы будем развивать нашу программу региональной экспансии, откроем семь новых представительств в России. Кроме того, в этом году «Манго телеком» выйдет на европейский рынок — наш филиал начнет работать в Германии». Компания «МойСклад» также продолжит развивать свой ключевой продукт — сервис «МойСклад»: «В этом году мы планируем рост по выручке 50%. Предложим своим клиентам более широкие возможности аналитики, чтобы дать возможность быстро находить и устранять проблемные участки в бизнесе, которые ведут к потерям. Второе важное для компании направление — развитие мобильной точки для розничной торговли», — рассказал Аскар Рахимбердиев. Компания VMware продол-

жит развивать направление гибридных облаков. «С 2013 года VMware стала поставщиком собственных облачных сервисов, представив своим клиентам новый сервис гибридных облаков, работающий по модели «инфраструктура как сервис» (IaaS) и построенный на базе VMware vSphere. Доступ к гибридной облачной платформе VMware vCloud Air осуществляется через центры обработки данных в США, Великобритании, Японии и Германии», — рассказал Александр Василенко.

МТС, по словам Андрея Тихомирова, планирует расширить портфель предлагаемых SaaS-услуг. «В скором времени в дополнение к облачным услугам по доступу к IT-ресурсам мы планируем предоставить клиентам возможность использовать облачные решения по удаленному хранению корпоративных данных». Развитие сервисов на базе облаков продолжит и «МегаФон». Как рассказал Алексей Барков, в «МегаФоне» за разработку новых высокотехнологичных продуктов отвечает дочерняя компания «МегаЛабс» — центр инновационных разработок оператора. Развитие направления облачных технологий является для «МегаЛабс» одной из приоритетных задач.

Эксперты уверены, что в ближайшие годы облачные сервисы продолжат развиваться высокими темпами. «Мы видим, что количество подписок на облачные продукты постепенно догоняет количество новых лицензий, которые продаются к офлайновому ПО. В течение нескольких лет облака обгонят традиционное ПО с точки зрения количества новых клиентов», — уверен Аскар Рахимбердиев. «По мнению экспертов, уже к концу этого года доля облачных сервисов составит 13% всего российского рынка IT-услуг, а объем рынка cloud computing вырастет до 55 млрд руб.», — приводит данные Дмитрий Бызов. Эксперты прогнозируют рост спроса на облачные решения на уровне 40–50% ежегодно. «То, что мы наблюдаем сегодня, — лишь начало, — убежден Алексей Сергеев. — От использования облачных технологий может выиграть любой бизнес, главное — найти для них оптимальное применение».

Наталья Гордеева

«Облачные технологии в кризис еще более актуальны»



— интервью —

Технологии хранения данных на удаленных серверах с каждым годом становятся все более популярными. Их используют как обычные пользователи, так и компании и органы государственной власти. О ключевых особенностях, наиболее популярных решениях и преимуществах облачных технологий в условиях кризиса „Ъ“ рассказал директор Ростовского филиала ОАО «Ростелеком» Сергей Алхасов.

— В каких сферах облачные технологии сейчас наиболее востребованы, появились ли за последние годы новые области их применения?

— Наиболее активными потребителями облачных технологий пока остаются развлекательные ресурсы и приложения для индивидуальных пользователей: браузерные игры, социальные сети, ресурсы, обеспечивающие хранение пользовательских данных. Также активно развивается сегмент облачных технологий, который используется в целом для улучшения жизни людей и развития всего общества. Самый заметный сервис — организация «Электронного правительства» и наиболее известная его часть — «Портал государственных услуг» (gosuslugi.ru). Эти проекты выступают в роли локомотива и стимулируют развитие и внедрение отраслевых ведомственных информационных систем, таких как «Электронный

детский сад», «Электронная школа», «Региональный сегмент единой государственной системы здравоохранения», система «112» и многих других. О нарастающей популярности подобных систем может говорить тот факт, что еще два года назад они фактически не были представлены на рынке. Сейчас ими охвачена вся Ростовская область, на облачные технологии переходят все больше органов власти.

— Для крупных государственных учреждений и компаний остро стоит вопрос безопасности хранения данных, насколько ему отвечают облачные технологии?

— Облачные технологии используют учреждения образования, медицины, культуры, муниципалитеты, к примеру, облачные сервисы «Ростелеком» применяют в министерстве здравоохранения, министерстве образования и министерстве связи, при этом технологии защиты информации постоянно совершенствуются. Сейчас при хранении и передаче данных в информационных системах все компоненты системы дублируются и связываются защищенными каналами. Сохранность данных также обеспечивается резервированием, в некоторых случаях — четырехкратным.

— Какие возможности применения облачных технологий сейчас есть у бизнеса, в том числе у небольших компаний?

— Прежде всего это «виртуальный офис», который дает предпринимателям возможность дистанционно организовать работу с документами, гео-

графически находясь в любой точке мира. Для торговых компаний подойдут системы автоматизации складского учета, которые позволяют обрабатывать заказы, контролировать финансы, следить за работой менеджеров и курьеров, вести статистику продаж. При этом система будет отлично работать как в сети из нескольких торговых точек, так и в крупных холдингах, состоящих из нескольких крупных филиалов. Большинству компаний также подойдет система управления взаимоотношениями с клиентами, которая сможет накапливать и систематизировать данные о всех партнерах и поставщиках. Информация накапливается, анализируется и может быть представлена как в виде графиков, так и таблиц. Благодаря этому предприниматель сможет лучше оценивать эффективность рабочих процессов в компании, что поможет в конечном счете оптимизировать издержки.

— Насколько высоки затраты на внедрение подобных систем, ведь из-за сложной экономической ситуации большинство компаний и госучреждений были вынуждены перейти в режим жесткой экономии?

— Одним из важных преимуществ облачных технологий является отсутствие необходимости в крупных первоначальных инвестициях. Раньше при использовании традиционных технологий построения информационных систем требовались значительные денежные ресурсы для оснащения территориально-распределенных служб и ведомств компьютерной и серверной техникой, программным обеспечением, созданием в каждом подразделении отдела эксплуатации и т. д. Использование облачных технологий позволяет свести эти затраты практически на нет, так как для полноценной работы будет достаточно обычного компьютера с каналом связи. При этом подобные системы масштабируемы, что дает возможность не только модернизировать существующую систему, но и внедрить ее поэтапно, еще больше сокращая расходы. Поэтому можно смело говорить, что кризис сделал облачные технологии еще более актуальными.

Беседовал
Анатолий Костырев

