

информационные технологии

Кризис гонит облака

По оценкам аналитической компании IDC, мировой рынок облачных ИТ-услуг в 2016 году достигнет \$96 млрд. Темпы его роста в пять раз превысят скорость развития ИТ-рынка в целом. Наибольшая активность при этом характерна для развивающихся стран (включая РФ): в них облака растут на 44% в год с 2011 года. Тогда как на зрелых рынках — всего на 23% ежегодно.

— сегмент рынка —

В развивающихся странах облачные услуги продолжают быстро расти. В России это происходит не вопреки, а благодаря плачевному состоянию экономики и повсеместному сокращению ИТ-бюджетов. Облачные услуги дают возможность оптимизировать затраты на ИТ-инфраструктуру, на бизнес-приложения и платформы для разработки ПО, на хранилища и анализ данных. Все эти функции можно получать как услугу и оплачивать каждый месяц по мере использования, исключив затраты на закупку собственных серверов, хранилищ данных и лицензий на ПО.

Вендоры идут туда, куда дует ветер, и все как один предлагают подписки на свои программные продукты. Растет бизнес российских провайдеров облачной инфраструктуры — сегодня жить на собственном «железе» дорого. Директор по развитию компании «Облакотек» Оксана Новицкая говорит: «Из-за девальтации рубля цены на закупку импортного оборудования и софта стали фактически заградительными. Подорожали и иностранные облачные сервисы. Даже крупные облачные дискаунтеры стали дорогими по сравнению с российскими облачными провайдерами».

Состояние экономики РФ привело к тому, что многие компании стали охотнее рассматривать использование сервисов по OpEx-модели (когда оборудование и ПО не покупают, а потребляют как услугу из облака), подтверждает гендиректор «МобилитиЛаб» (входит в группу компаний «АйТи») Сергей Орлик. Эта модель позволяет распределить затраты на потребляемые сервисы, даже если они суммарно незначительно превышают CapEx. Проще говоря, выгоднее раскидать по годам платежи за использование облачных услуг, чем инвестировать в создание собственной ИТ-инфраструктуры.

Цифровизация всех масс

По оценке IDC, в 2016 году рынок ИТ-услуг в России незначительно вырастет, рынок софта, сетевого оборудования и смартфонов сократится, в сегменте серверного оборудования и систем хранения данных ожидается слабый рост. Приоритетной задачей для потребителей ИТ-услуг в 2016 году будет переход к цифровым моделям ведения бизнеса вместе с оптимизацией затрат, необходимых для этой трансформации. То есть инвестировать в ИТ клиенты продолжат, но делать это будут с оглядкой и тщательно все рассчитав. В совокупности это должно стимулировать дальнейший рост спроса на облачные услуги, считает глава представительства VMware в России и СНГ Александр Василенко.

Оксана Новицкая в числе драйверов облачного рынка называет также закон о локализации персональных данных россиян в РФ, действующий с 1 сентября 2015 года. Он привел к увеличению спроса на облачные услуги: частный бизнес начал переносить данные своих российских клиентов в локальные дата-центры. Однако персональные данные — это крайне малая часть информации, с которой имеют дело компании, отмечает Сергей Орлик. Зачастую компании используют набор сервисов, часть которых предоставляется из международных дата-центров, и только персональные данные локализованы в РФ, поясняет он. «Влияние этого закона уже отыграно рынком, в качестве дальнейшего стимула развития облачных услуг он будет работать только при развитии инвестиций международных компаний в Россию», — полагает Александр Василенко.

Облака способствуют переходу компаний на более перспективные и прибыльные цифровые модели. Также они дают возможность развиваться стартапам за счет низкого порога начальных затрат на ИТ. Директор по продвижению облачной платформы Microsoft в России Дмитрий Марченко приводит в пример сферу страхования: «Благодаря сбору данных с датчиков, установленных на машинах, стало возможно анализировать стиль вождения и на основе этого создавать персонализированные предложения по каско. Разработка такого решения и обеспечение его рентабельности стали возможны, когда хранилища большого объема данных, аналитические инструменты и интернет вещей стали доступны, в том числе и по цене, для компаний любого размера». Одним из первых в России решение для страховой телематики, созданное на основе аналитических сервисов и интерне-

та вещей Microsoft Azure IoT Suite, предложил стартап Raxel Telematics. Анализ данных привел к неожиданному выводу: наибольшую угрозу на дороге представляют вовсе не начинающие автомобилисты, как считалось, а те, кто ездит давно, но агрессивно. Именно такие водители становятся причиной 50% аварий. В результате, предложив скидку на полис аккуратным водителям, страховщик может получить существенную выгоду, увеличив доходность в сегменте каско приблизительно на 20%.

Сервис по вкусу

Объективная оценка объема рынка облачных услуг в РФ затруднена в связи с отсутствием согласованной участниками рынка и аналитиками классификации, отмечает господин Василенко. Так, по оценке IDC, совокупный рынок операционных облачных услуг в 2014 году в России составил \$336 млн. Это более чем на 38% превышает показатель 2013 года. В дополнение к операционным услугам российские покупатели потратили больше \$120 млн на проектные услуги по внедрению облачных решений, отмечает IDC. Результаты 2015 года аналитики обещают опубликовать не раньше сентября нынешнего года.

Компания Odin в 2015 году оценила российский рынок облаков в \$1,6 млрд (88 млрд руб.). По данным Orange Business Services, примерно 60% рынка приходится на IaaS (инфраструктура как сервис), около 30% — на SaaS (ПО как сервис), остальное — на PaaS (платформа как сервис) и другие облачные услуги, доля которых незначительна. A J'Son & Partners Consulting оценивает долю SaaS приблизительно в 70%, IaaS — в 30%.

VMware констатирует заметный рост спроса на услуги IaaS в прошлом году — во многом из-за увеличения разрыва в стоимости собственной и облачной инфраструктур. Возможность не покупать свои серверы, а использовать мощности стороннего дата-центра — это первое, за что заказчики полюбили облака, и причина роста их популярности. Odin оценила сегмент IaaS в РФ в 2015 году в 33 млрд руб. Сергей Орлик называет IaaS самым популярным сегментом и ожидает дальнейшего его роста. Госпожа Новицкая объясняет высокие темпы роста в IaaS тем, что при использовании этих услуг клиентам не нужно менять продукты и процессы работы, они могут просто увеличивать мощность и гибкость ИТ-инфраструктуры.

Доля PaaS (платформа как сервис), по словам господина Василенко, в структуре рынка невелика. «PaaS по-прежнему сервис для узкоспециализированных заказчиков, которые точно знают, чего они хотят, и при этом намерены автоматизировать базовые операции», — отмечает господин Орлик. Многие провайдеры IaaS инвестировали в создание мощностей еще в докризисный период и индексировали стоимость своих услуг в 2015 году меньшими темпами по сравнению с падением курса рубля, отмечает господин Василенко. «Тем самым выгоды использования IaaS становятся еще более очевидными, особенно на фоне глобального снижения инвестиций в основные средства и падающих ИТ-бюджетов», — говорит он. — Ведь никто не снимает с ИТ-отделов задач поддержки и развития бизнеса, а накапливать технологический долг (то есть работать на старой инфраструктуре, не развивая ее. — „Ъ“) дольше одного-двух лет невозможно».

В 2015 году рынок IaaS в России вырос примерно на 30% в рублевом выражении, полагают в VMware. При этом некоторые партнеры компании, предоставляющие услуги облачной инфраструктуры на основе ее технологий, отметили рост бизнеса в два-три раза. Господин Василенко ожидает, что в 2016 году рынок IaaS вырастет на 20–40%.

«Рынок уже насытился предложениями простых IaaS, поэтому драйвером роста будут выступать дополнительные сервисы. Именно в правильном определении этих сервисов добавленной стоимостью будет заключаться задача сервис-провайдеров», — уверен Сергей Орлик. По его словам, стремительно набирают популярность сервисы, адаптированные к работе на мобильных устройствах. Например, российский продукт WorksPad, предназначенный для корпоративных заказчиков.

Крупнейшими игроками в сегменте IaaS VMware называет «Ай-Тек», КРОК, «ИТ-Град» и DataLine — своих партнеров по программе vCloud Air Network. Эта программа позволяет сервис-провайдерам арендовать у VMware лицензии на

софт, необходимые для предоставления услуг облачной инфраструктуры, и оплачивать их исходя из объема потребленных клиентами услуг. По прогнозам VMware, доля облачных услуг в структуре доходов российских коммерческих дата-центров вырастет с нынешних 10–11% (в среднем по рынку) до 15% в ближайшие два-три года.

Еще один тренд на рынке — дальнейший рост популярности так называемых гибридных облаков. Эта модель позволяет заказчикам постоянно использовать частное облако (собственную облачную инфраструктуру), а в периоды усиленной активности — передавать часть задач в публичные облачные сервисы. Использование гибридных облаков может помочь, например, телеком-операторам справиться с пиковой нагрузкой в праздничные дни без необходимости покупки дополнительных серверов. Возможность быстро перевернуть нагрузку на внешние мощности делает инфраструктуру более гибкой и отказоустойчивой.

Гибридные облака — прежде всего выбор крупного бизнеса, говорит Дмитрий Марченко. Они дают заказчикам преимущества обоих подходов: соответствие требованиям внутренних регламентов и оптимизацию расходов при безграничном масштабировании. Согласно исследованию IDC, 67% компаний в мире хотят покупать облачные услуги у одного провайдера.

Компании малого и среднего бизнеса чаще выбирают публичное облако — сервис, размещенный на инфраструктуре «общего пользования», а не выделенной для конкретного заказчика. Как отмечает господин Марченко, ссылаясь на данные TelecomDaily, почти половина опрошенных руководителей российских СМБ-компаний заинтересованы в облачных услугах, а около 40% готовы попробовать публичные облачные сервисы Microsoft — Office 365 и CRM-online. Прежде всего это связано с проблемами функционирования корпоративных систем, которые они регулярно испытывают: 65% из них сталкиваются с системными сбоями, а 35% — с потерей данных.

Дмитрий Марченко также ссылается на исследование Odin, которое показало, что 76% компаний среднего и малого бизнеса, работающих в России, довольны ИТ-услугами от сторонних провайдеров. При этом 30% респондентов главным фактором в выборе облачного решения называют его невысокую стоимость, 25% — быстрый рост бизнеса, 20% — его существенную трансформацию.

Приложения к бизнесу

В сегменте SaaS можно выделить четыре основные группы приложений, говорит господин Орлик. Первая группа — базовые сервисы электронной почты и офисный софт для работы с документами. Это услуги, оказываемые из международных дата-центров, такие как Microsoft Office 365, или развернутые в ЦОДах локальных сервис-провайдеров. Примеры российских облачных офисных сервисов — RusO от «Облакотек» и «Офис24» от InfoBox.

Вторая группа — облачные хранилища данных корпоративного класса. Облачные сервисы для синхронизации и совместного использования файлов для бизнеса — огромный сегмент мирового рынка. По словам господина Орлика, в этой области российские провайдеры сильно отстали от международных и не создали ответных корпоративных сервисов, подобных популярному американскому Dropbox.

Третья и четвертая группы — это облачные продукты для унифицированных коммуникаций (IP-телефония, конференц-связь) и специализированные корпоративные SaaS-продукты (системы управления проектами, бухгалтерией, CRM, ERP и пр.). На этом поле играют как специализированные компании (например, «Манго-телеком»), так и поставщики полного набора облачных приложений для бизнеса. В этом сегменте у российских облачных провайдеров есть преимущества перед иностранными — в таких системах хранятся персональные данные клиентов и сотрудников. А значит, американский публичный облачный сервис, например, для российских клиентов не подходит.

Облака остаются одним из быстрорастущих сегментов ИТ-рынка. В компании Odin прогнозируют, что в 2018 году российский облачный рынок достигнет 151 млрд руб., то есть будет прибавлять по 20% в год ближайшие три года.

Антон Трошин

«Резервов облаков хватит на год-полтора»

— эксперт —

Облачные услуги для КРОК стратегически важное направление. РУСЛАН ЗАЕДИНОВ, заместитель генерального директора КРОК и руководитель направлений ЦОДов и облачных вычислений, объясняет почему.



РИЧАРД ВУД

— Как развивается рынок облачных технологий в России?

— То, что происходит на рынке, сложно описать одним словом: мы наблюдаем много разных процессов. Позитивно влияют действия банковских регуляторов и закон о переносе данных. Кроме того, к 2015 году рынок достиг определенной зрелости: расширился спектр услуг, сформировались понятные SLA (Service Level Agreement), заказчики стали лучше понимать преимущества облаков, появились конкурирующее предложение и достаточно развернутый спрос. И тут случился кризис. Одно из его проявлений — изменившийся курс валют.

В последние несколько лет все игроки боролись за клиентов. Благодаря этой конкурентной борьбе появились понятие справедливой средней цены на облачные услуги, и она в рублях. С тех пор когда создавалась вся инфраструктура существующих ныне облаков, курс доллара взлетел в два с половиной-три раза. При этом заказчики платят в рублях и не согласны фиксировать оплату в валюте.

Сегодняшних резервов инфраструктуры, имеющихся на рынке, хватит еще на год-полтора. Но дальше провайдерам облачных услуг придется покупать новые серверы и системы хранения и расплачиваться за них валютой. Будем ли мы вышивать в соответствии с курсом цены на услуги? Это невозможно, иначе потерем клиентов. Но рынок все же ждет серьезные изменения. И это будет удар ниже пояса для клиентов, среди которых основная масса — средние и небольшие компании. Это означает, что ИТ перестают быть инструментом, который используется для роста бизнеса. Попросту затраты на развитие становятся слишком весомыми.

— Какие существуют варианты решения этой проблемы?

— Диверсификация и оптимизация бизнеса — это ответ и для провайдеров облачных вычислений, и для заказчиков. Облачные провайдеры могут подумать о других услугах, о международной экспансии с целью получения валютной выручки. Если внимательно прочитать контракты с иностранными провайдерами, окажется, что качество их услуг не такое уж высокое.

Заказчикам следует сокращать потребление, но не за счет уменьшения оборотов бизнеса. Например, один из крупных интернет-ритейлеров размещает у нас всю свою инфраструктуру. Когда вы что-то покупаете в его интернет-магазине, на самом деле отправляете этот запрос в наше облако. Бизнес этой торговой сети постоянно растет и потребности в наших услугах — тоже. Но однажды платежи заказчика перестали увеличиваться. ИТ-специалисты клиента поняли, что в ночное время нагрузка на сайт существенно падает, следовательно, можно гибко управлять мощностями, отключая неиспользуемые виртуальные машины. Примеру этой торговой сети могут последовать и другие облачные клиенты: финансовые структуры, разработчики ПО, производственные и логистические компании.

Пока заказчики в основной массе не понимают, на чем можно без-

опасно экономить, но у них нет выхода: экономическая ситуация этому научит. В том числе с помощью системных интеграторов, которые могут перепроектировать систему, чтобы отказаться от чрезмерных требований (например, далеко не для всех систем нужен повышенный уровень катастрофостойчивости) и при этом бизнес не пострадал.

— Российский рынок все же еще недостаточно зрелый, если говорить о типах услуг, которые используются. Есть здесь потенциал? — Действительно, новые услуги для любого провайдера открывают интересные перспективы, пусть на текущий момент они и не кажутся столь завораживающими. Все начинали с голый инфраструктуры в аренду — IaaS. Поверх этого стал постепенно расти SaaS. Мы уже не первый год продвигаем дополнительные сервисы, но даже при всех усилиях они пока приносят не больше 15% от общей выручки с облаков. Теперь мы начинаем продвигать PaaS. Старания огромные, результат пока умеренный. Но ясно, что именно это вторая волна спроса для облаков после IaaS и мы только начали на нее взбираться. Может быть, дальнейшее давление со стороны валюты подтолкнет заказчиков к более сложным облачным услугам.

Многие из предлагаемых нами SaaS-решений строятся на собственных продуктах на базе свободного ПО. Здесь нет валютной нагрузки — мы можем более гибко и адекватно для рынка формировать цену, вместе с тем заказчику становится спокойнее.

— Собираетесь ли зарубеж?

— Внешняя экспансия требует значительной подготовки, но оно того стоит, причем значение выхода на внешнюю среду смогут почувствовать не только отдельные российские игроки, но и весь отечественный ИТ-рынок. Экспансия — процесс «антиимпортозамещения». Идея импортозамещения понятна — поддержать отечественные продукты, чтобы они были способны конкурировать с зарубежными. Но реализуется это в формате «импортозапрещения». Правильно было бы создать российским компаниям условия для зарубежного похода. Там бы им обломали крылья в нормальной конкурентной среде, где есть зрелые игроки, поставили бы сиялки, и это было бы отличной закалкой. В тепличных условиях мы не разовьем отечественные ИТ.

Мы не исключаем выхода за рубеж в будущем, но думаем о том, чтобы наше облако могло справиться с ростом нагрузки, когда к российским пользователям присоединятся зарубежные заказчики. Облако мы развиваем с 2009 года, и сегодня это зрелая платформа. Но до сих пор сталкиваемся с тем, что технологические компоненты зарубежных партнеров не готовы к работе с тысячами пользователей. Потихоньку их меняем на собственные решения, которые можем сами контролировать.

Беседовала
Светлана Рагимова

Только нужная информация

Решения ABBYY в области интеллектуальной обработки информации позволяют организациям разных отраслей:

1. вводить документы и данные в информационные системы предприятий
2. анализировать информацию и извлекать важные факты
3. осуществлять семантическую классификацию и поиск информации в корпоративных информационных системах и внешних источниках

Повышайте конкурентоспособность, сокращайте затраты на обработку информации, оптимизируйте бизнес-процессы!

www.ABBYY.ru/solutions/

© 2016 ABBYY. Все права защищены. ABBYY является зарегистрированным товарным знаком или товарным знаком ABBYY Software Ltd.