телекоммуникации

Невидимые технологии

— тенденция —

с13

Несмотря на общую положительную тенденцию развития облачных сервисов в России, темпы и объемы нижегородского рынка скромнее столичных, полагает директор по развитию корпоративного бизнеса Центрального филиала «МегаФона» Александр Булыгин. «Тем не менее можно говорить о стабильном росте спроса на подобные решения среди корпоративных клиентов. Предприниматели осознали преимущества облачных решений и активно интересуются инструментами повышения эффективности собственного бизнеса. Доходы от этих услуг и их доля в общем объеме выручки растут», — отмечает господин Булыгин. По темпу роста нижегородский рынок не отстает и даже опережает Москву и Петербург, добавляет руководитель представительства компании «Манго Телеком» в Центральном макрорегионе Михаил Пекерский: «Выручка филиала „Манго Телеком“ в Нижнем Новгороде растет быстрее, чем в обеих столицах и компании в целом. Кроме того, у нас один из самых высоких показателей ARPU, по сравнению с прошлым годом он вырос на 11%. Это говорит о том, что в Нижнем Новгороде облачными сервисами пользуется более зрелый и крупный бизнес». «Если сравнивать темпы прироста облачных сервисов за девять месяцев 2016 года с аналогичным периодом 2015-го в городах-миллионниках Поволжья, то Нижегородская область заняла первое место по росту спроса на облака», — подтверждает директор МТС в Нижегородской области Дмитрий Бобиков. Потребление облачных технологий этого оператора нижегородскими компаниями за год выросло почти в три раза.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Нижегородский рынок облачных технологий растет быстрее, чем в других городах-миллионниках

Вместе со спросом на услуги на нижегородском рынке растет и конкуренция. По словам Александра Булыгина, на нем достаточно игроков, инвестирующих в этот бизнес, — это и крупные телекоммуникационные операторы, и небольшие независимые компании, и системные интеграторы: «Все без исключения отмечают растущий спрос на услуги, поэтому заинтересованы в развитии облачных решений». Михаил Пекерский и вовсе называет облачный рынок Нижнего Новгорода одним из самых развитых и конкурентных среди городов-миллионников: «В этих условиях очень важно видеть тренды и предлагать клиентам новые возможности, которых еще нет на рынке. Кроме того, все большую роль играют отличительные особенности провайдера, лежащие за рамками функциональности продуктов. Это качество клиентского обслуживания, опыт работы в конкретном сегменте, качество и надежность сервисов».

Потратить, чтобы сэкономить

За облачными сервисам к телекоммуникационным операторам обращаются предприниматели из разных сфер деятельности, а также государственные структуры. «Опыт показывает, что практически для всех сегментов бизнеса работа в облаке является целесообразным и экономически выгодным шагом. В первую очередь это касается крупных компаний, а также предприятий среднего и малого бизнеса», — говорят в макрорегиональном филиале «Волга» ПАО «Ростелеком». В компании отмечают, что для учреждений госсектора «облака» могут оказаться полезными в сфере медицины, образования, культуры и в имущественных вопросах. «Небольшие организации в первую очередь интересуются сервисами бухгалтерии и почты, приложениями для обмена информацией, восстановления и архивации файлов. Стартапы в сфере IT используют облачные технологии, дающие им возможность обслуживать большое количество клиентов, не инвестируя в покупку телекоммуникационного оборудования», — говорят в «Ростелекоме».

Основными потребителями облачных сервисов «МегаФона» являются логистические, охранные и промышленные компании, предприятия сельского хозяйства, оптовая и розничная торговля, ЖКХ. За услугами в «Манго Телеком» чаще обращаются малые компании. «Но в последнее время мы видим возросший интерес со стороны средних и даже крупных организаций, в том числе муниципальных. Прежде всего облака помогают сократить расходы на поддержку и масштабирование инфраструктуры. Кроме того, они увеличивают финансовую гибкость предприятия, так как не требуют больших капитальных вложений, а операционные расходы соответствуют объему потребляемых услуг», — говорит Михаил Пекерский.

Дмитрий Бобиков подтверждает, что все больше компаний приходят к выводу, что всевозможные телеком-сервисы — «это надежные и доступные инструменты для оптимизации затрат»: «Более того, компании понимают необходимость потратиться сейчас и подключить дополнительные телеком-сервисы, чтобы в будущем их бизнес был эффективным и продолжал развиваться. Принцип прост: компании тратят, чтобы экономить. Благодаря облачным сервисам сокращаются затраты на закупку дорогостоящего оборудования и его обслуживание».

«Все большее количество руководителей компаний понимает, что вместо того, чтобы строить собственную IT-инфраструктуру, проще и выгоднее взять ее в аренду. В этом случае экономия составляет от 30% до 70%», — говорят в «Ростелекоме».

Среди наиболее востребованных облачных продуктов телекоммуникационные операторы называют услуги единого номера и телефонии с центром обработки вызовов, навигационные сервисы, видеоконференции, системы видеонаблюдения и файлообменники.

«В сложных экономических условиях бизнес стал внимательнее относиться к эффективности рабочих процессов. Поэтому растет спрос на сервисы и функции, которые помогают найти узкие места, сократить издержки на рутинные операции и получить дополнительный доход за счет увеличения продуктивности работы, — рассказывает Михаил Пекерский. — Среди наших клиентов за 2015 год заметно выросла популярность записи разговоров (на 70%), аналитических отчетов (на 24%), „умных“ алгоритмов распределения вызовов (в 2,2 раза). Это функции, которые помогают повысить эффективность работы сотрудников „на телефоне“ и, как следствие, качество обслуживания, продажи и лояльность клиентов».

В то же время все большую популярность набирают M2M-технологии (позволяют машинам обмениваться данными). Например, спросом стали пользоваться решения, которые обеспечивают работу специализированного оборудования, говорит Александр Булыгин: «С помощью SIM-карт „МегаФона“ работают платежные терминалы, камеры видеонаблюдения, электрические счетчики, сигнальные системы оповещения и другое оборудование. В 2015 году общее количество SIM-карт „МегаФона“, используемых предприятиями региона в M2M-устройствах, выросло на 35%». У МТС в Нижегородской области по итогам первого полугодия 2016 года число M2M-абонентов увеличилось на 15%, при этом общий объем интернета трафика, сгенерированного телематическими устройствами, вырос почти в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Государственные драйверы

Говоря о перспективах развития рынка облачных технологий в регионе, Михаил Пекерский считает одним из наиболее востребованных направлений интегрированные сервисы: «Объединение облачных и других продуктов дает новый уровень аналитики и автоматизации процессов. На нашем рынке наиболее востребована интеграция телефонии с CRM-системами (управление взаимоотношениями с клиентами), платформами управления интернет-магазинами и отраслевыми приложениями автоматизации бизнеса».

В «Ростелекоме» отмечают, что сейчас облачные технологии в России используют более 30% компаний, а через три года их доля вырастет до 80%. Оператор делает ставку на виртуальный центр обработки данных — сервис по аренде вычислительных мощностей, систем хранения данных и резервного копирования, размещенных на облачной платформе, с доступом через интернет или виртуальную частную сеть.

В целом ключевым фактором роста рынка облачных услуг в России на ближайшие пять лет станут правительственные инициативы, связанные с внедрением облачных технологий в государственном секторе экономики и импортозамещением в производственном секторе, считает руководитель исследований облачных услуг IDC Дмитрий Гаврилов. «Правительство активно формирует условия, способствующие повышению эффективности российской экономики и ее переориентации на отечественное производство. Переход в облака играет ключевую роль в этих стратегиях, позволяя организациям избежать инвестиций в непрофильные активы и предоставляя возможность для страны построить новую ИТ-экосистему, в которой более не доминируют крупные иностранные корпорации. Государство видит для себя в облаке привлекательную, централизованную и экономически эффективную основу развития информационных технологий. Правительство планирует широкое использование публичных облачных услуг как для нужд федеральных органов власти, так и региональных. Этот подход будет распространяться и на госкомпании», — рассказывает Дмитрий Гаврилов.

Кроме того, отмечают в IDC, бизнес также видит IT как инструмент повышения эффективности. По мнению аналитиков, спрос на автоматизацию процессов растет, и облачные технологии могут удовлетворить его с наибольшей эффективностью. Поэтому за пределами государственного сектора основными драйверами рынка станут стремления частных компаний заменить капитальные вложения на затраты по поддержанию бизнеса, необходимость быть гибкими и снизить совокупную стоимость владения предприятием.

Александра Викулова

Облачное преимущество

Переход информации и многих видов деятельности со стационарных компьютеров в облака сегодня уже можно назвать тенденцией. Преимущества облачных технологий — экономия на техническом администрировании, на дорогостоящем «железе», безопасность и сохранность данных — уже смогли оценить предприятия малого и среднего бизнеса, а также более крупные компании из разных отраслей бизнеса. Подробнее о возможностях современных облаков рассказывает заместитель директора МРФ «Волга» ПАО «Ростелеком» — директор по работе с корпоративным и государственным сегментами СЕРГЕЙ СУЧКОВ.

— интервью —

— Сергей Викторович, наверное, будет правомерно сказать, что облака — это следующий шаг IT-эволюции. Как когда-то в нашу жизнь стремительно вошел интернет, так и облака скоро станут такой же привычной и неотъемлемой частью нашей жизни. Как вы оцениваете их перспективы?

— Результаты различных исследований относительно перспектив развития рынка облачных сервисов в России однозначно указывают на его большой потенциал. Новую жизнь облачным технологиям подарили современные гаджеты. Повальная мобилизация интернета сделала небольшой смартфон или планшет «дверью» не только к разнообразной информации, накопленной годами человечеством, но и ко множеству услуг и сервисов, способных решить любую задачу. Для бизнеса облака — это возможность управлять как целой компанией, так и отдельными направлениями деятельности — вести бухгалтерию, осуществлять учет продукции на складе, контролировать продажи и многое другое. Для обычных пользователей — возможность, к примеру, слушать любимую музыку или смотреть видеоконтент в любом месте и в любое время. Каждый в облаках может найти что-то свое и, поверьте, мы еще даже не все варианты использования облачных технологий знаем.

Отмечу, что именно у тех компаний, у которых уже сегодня есть облачные технологии, в перспективе дела будут обстоять еще лучше, так как внедрение облаков, апгрейды версий и прочие технологические моменты будут реализовываться все проще, а функционал и возможности, наоборот, будут только усложняться и расти.

— Как вы считаете, потребители уже успели оценить преимущества использования облачных продуктов? На какую категорию пользователей рассчитаны предложения «Ростелекома»?

— Основной целевой аудиторией облачных сервисов является малый и средний бизнес. Но и крупные компании, которые располагают более значительными ИТ-бюджетами, все пристальнее присматриваются к облакам. Среди наших клиентов есть федеральные игроки, такие как Сбербанк и Почта России. Сегодня компании, независимо от сферы деятельности и размеров, видят необходимость использования облачных сервисов в продажах, логистике, финансах, в работе с персоналом и многом другом. По самым скромным оценкам аналитиков, на российском рынке облака сейчас уже используют около 36% компаний. А через три года их будет уже 85%, и найти компанию, не использующую полностью облачные или гибридные решения, будет уже не так и просто. Это к вашему вопросу о востребованности облачных технологий.

Если говорить о клиентах «Ростелекома», то на базе Национальной облачной платформы реализованы облачные решения для госсектора, такие, к примеру, как «Медицинская информационная система», «Электронная школа будущего», «Система 112» и многие другие, которые уже внедрены в большинстве субъектов Российской Федерации и имеют положительные отзывы.

Что касается негосударственных компаний, то для них выведен целый ряд облачных продуктов на базе SaaS-решений, позволяющих автоматизировать и взять под контроль большинство процессов деятельности компании. Для подключения доступны такие решения, как «Управление складом — Мой Склад», «Управление взаимоотношениями с клиентами», «Виртуальный офис на базе продуктов Microsoft», «Приложения 1С». Данные сервисы предоставляются также на базе Национальной облачной платформы.

Кроме того, для корпоративных заказчиков мы предоставляем сервис «Web-видеоконференция». Учитывая реалии сегодняшнего времени, когда каждая компания ищет пути оптимизации расходов, данная услуга становится просто спасением для большинства компаний, тем более тех, кто имеют широкую разветвленную сеть.

— Можете поподробнее рассказать про этот сервис? У многих пользователей сложилось мнение, что есть различные бесплатные программы, например Skype, зачем нужны еще какие-то аналогичные сервисы, тем более платные?

— Во-первых, функции web-видеоконференции намного шире, чем у аналогичных программ, базирующихся в интернете. Ее преимущества оценили и бизнес, и государственные органы власти, и представители образования и здравоохранения. Общение, обсуждение самых насущных проблем без утомительных командировок и расходов на гостиницы, организация дистанционных продаж, деловые переговоры, профобучение с принятием экзаменов, консультации ведущих специалистов, родительские собрания… Всего и не перечислишь. Но для компаний, которые серьезно относятся к своему бизнесу, главное, наверное, то, что разработанная «Ростелекомом» система гарантирует защиту данных, размещенных в облаках. То есть интересы компании и наших клиентов здесь полностью совпадают — никому не выгодна утечка информации. Ну и конечно, качество соединения в процессе web-конференции играет немаловажную роль, а оно у нас стабильное и надежное.

— Многие из облачных услуг достаточно давно на слуху и активно развиваются. А из последних интересных предложений на рынке о чем вы могли бы рассказать?

— К примеру, недавно мы вывели на рынок услугу «Облачное видеонаблюдение», которая является таким же облачным сервисом, позволяющим заказчику работать с видеопотоками — собирать, просматривать, архивировать, хранить — в браузере своего компьютера, планшета или смартфона. Этот продукт гарантирует пользователю прежде всего безопасность, разграничение по ролям, а мобильное приложение обеспечивает удобство управления. Услуга «Облачное видеонаблюдение» может быть интересна владельцам бизнеса, имеющим разветвленную сеть торговых точек, складских помещений или, к примеру, строительных площадок. С этим сервисом они получают существенную экономию затрат на поддержку собственной системы видеонаблюдения и на снижении количества краж товара.

— Не так давно «Ростелеком» представил свою собственную разработку — «Единое информационное пространство геоданных». Есть ли спрос на данный продукт, учитывая, что с начала текущего года российским госорганам и госучреждениям запрещено закупать иностранное программное обеспечение при наличии российских аналогов?

— Да, действительно, это предложение оказалось очень своевременным. RusGIS разработано «Ростелекомом» на основе импортозамещающих технологий. Это прикладной программный продукт, позволяющий в короткие сроки создавать информационно-аналитические приложения и геоинформационные сервисы на основе принципов облачных технологий и сервис-ориентированной архитектуры. Геоинформационный ресурс «Ростелекома» позволяет решать целый спектр прикладных задач, связанных с использованием пространственных данных в сфере экономики, строительства, защиты окружающей среды, планирования территорий, оказания государственных услуг.

Что немаловажно, разработка «Ростелекома» RusGIS приказом министра связи и массовых коммуникаций РФ включена в единый реестр российского программного обеспечения (ПО). Тем самым мы повышаем привлекательность и ценность специального клиентского предложения для эффективной работы с геоданными.

— Сергей Викторович, и все-таки — цена вопроса. Насколько выгодно сегодня для бизнеса «уходить в облака»?

— Вопрос цены достаточно понятен, если не лукавить с математикой. Например, при сравнении стоимости приобретения «железного» сервера со стоимостью услуги «Виртуальный ЦОД» от «Ростелекома» заказчики зачастую забывают посчитать эксплуатационные затраты на содержание и обслуживание этого сервера — платежи за электроэнергию, оплату труда системного администратора и прочее, что весьма существенно влияет на конечную стоимость владения сервером и в совокупности с ценой покупки превышает стоимость услуги «Виртуальный ЦОД». Или другой пример: внедрение полнофункциональной CRM-системы для небольшой компании на пять пользователей обойдется организации в сумму порядка 120 тыс. руб. в первый год владения, в то время как годовое использование сервиса нашей компании «Управление взаимоотношениями с клиентами» будет стоить не более 45 тыс. руб.

Беседовала Людмила Аристова