

ПОТРЕБНОСТИ БИЗНЕСА ЗАКРОЮТ ОБЛАКАМИ

СЕГМЕНТ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СЕГОДНЯ ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ И ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ В СФЕРЕ IT. ОДНАКО, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, НЕ ВСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МОГУТ ПЕРЕЙТИ В ОБЛАКО ИЗ-ЗА СЛОЖНОСТИ И СТОИМОСТИ МИГРАЦИИ ДАННЫХ. КРОМЕ ТОГО, НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ХРАНИТЬ ДАННЫЕ ВНУТРИ КОМПАНИИ ИЗ-ЗА ТРЕБОВАНИЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИЛИ РЕГУЛЯТИВНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

Тенденция по переходу на российское облако стала наблюдаться еще в 2022 году, когда прирост по данному сегменту в РФ составил 42% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. По оценке iKS-Consulting, в 2023-м объем рынка облачных инфраструктурных сервисов составил 121 млрд рублей, что на 33,9% выше показателей 2022 года. Заметна тенденция увеличения спроса на облака и их интеграцию в различные сферы бизнеса.

По словам Александра Черного, архитектора IT-инфраструктуры практики «Стратегия трансформации» «Рексофт Консалтинг», отдельно можно зафиксировать рост по сравнению с прошлым годом долей оборудования, арендуемого для обучения искусственного интеллекта (ИИ) и суперкомпьютерных вычислений, что подтверждает тренд развития направлений ИИ и Big Data.

Константин Ансимов, директор по продуктам компании Selectel, отмечает, что такой темп роста обусловлен целым рядом причин. Помимо ставшего уже привычным импортозамещения, есть и более фундаментальные факторы развития. Главный из них — цифровая трансформация отраслей российской экономики. Этот процесс ведет к еще большему росту количества данных, которые нужно где-то обрабатывать и хранить. Не менее важным является рост качества предлагаемых услуг и активное развитие продуктовых портфелей российских облачных провайдеров. Это увеличивает доверие со стороны бизнеса и стимулирует компании к аутсорсингу вопросов, связанных с настройкой и управлением своей IT-инфраструктуры.

«На фоне сложностей с заказом и доставкой оборудования, которые зародились во время пандемии в 2020 году и только усилились в 2022-м, бизнес все чаще предпочитает отказаться от этого процесса в пользу работы с провайдерами IT-инфраструктуры. Это освобождает компании от одновременных крупных затрат, а также от необходимости нанимать штат IT-специалистов для поддержки и обслуживания собственного парка оборудования. Вместо этого компании инвестируют в профильные для себя задачи — развитие собственных продуктов и сервисов, маркетинг, выход на новые рынки», — поясняет господин Ансимов.

По данным iKS-Consulting, в 2023 году более 30% отечественных организаций заявили о своих планах инвестировать в локальные облачные решения. «В данный момент их уже развивают „Яндекс“, „Ростелеком“, МТС и многие другие представители IT-сферы. Корпорации переносят свои информационные системы в облако из-за гибкости, масштабируемости, доступности данных и экономии на поддержке», — отмечает Дмитрий Хомутов, директор компании Idesco.

В последние годы наблюдается рост спроса на облака со стороны как крупных корпораций, так и малых и средних предприятий. В 2023 году, по оценкам iKS-Consulting, 83% рынка пришлось на сдачу оборудования (IaaS) в аренду, а оставшиеся 17% — на платформенные решения (PaaS).

«Сегмент облачных сервисов в России будет активно расти еще как минимум три года, так как именно на этот временной период мы запаздываем относительно остального мира. Потом облака будут развиваться более ровно. При этом спрос на сервисы сегмента PaaS будет расти быстрее рынка, так как сегодня скорость изменений важнее всего остального для бизнеса», —



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

В 2023 ГОДУ БОЛЕЕ 30% ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗАЯВИЛИ О СВОИХ ПЛАНАХ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЛОКАЛЬНЫЕ ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

заключает Василий Степаненко, генеральный директор облачного провайдера «НУБЕС».

НЕПОЛНАЯ ГОТОВНОСТЬ По мнению Дарьи Зубрицкой, директора по маркетингу и коммуникациям цифровой платформы «Ракета», компании готовы переводить свои информационные системы в облако, поскольку это позволяет им снизить затраты на инфраструктуру, повысить гибкость и масштабируемость бизнеса, улучшить доступность данных и ускорить процессы развертывания новых приложений. Кроме того, облачные сервисы обычно предлагают более высокий уровень безопасности и защиты данных, чем многие компании могут обеспечить самостоятельно. «Однако не все готовы делать это полностью. Некоторые организации, особенно крупные, предпочитают сохранять контроль над своей инфраструктурой и данными из соображений безопасности, законодательства», — указывает эксперт.

По словам Андрея Никитина, директора по продуктам T1 Cloud, на фоне усиления требований к кибербезопасности все большее развитие на рынке получает концепция «отчуждаемого» облака, которая предполагает развертывание виртуализации на on-premise-инфраструктуре в периметре и на локальной сети клиента. Таким образом, если компания в силу политик безопасности не может реализовать размещение своих информационных систем в публичном или част-

ном облаках, модель отчуждаемого облака может стать оптимальным вариантом.

«Получив негативный опыт работы с импортным ПО, когда в одночасье было объявлено о приостановке доступа к разного рода сервисам, заказчики в принципе теперь хотят все облачные продукты иметь у себя и к сторонним облакам, в том числе и к российским облачным сервисам, начали относиться с еще большей осторожностью», — добавляет Светлана Перминова, директор компании «Юникорн».

При этом по мнению Василия Степаненко, сопротивление использованию облаков в компании зачастую идет от сотрудников и руководителей служб безопасности, информационной безопасности и тех IT-подразделений, которые боятся за свои бюджеты, штаты и собственную значимость в структуре, но бизнес рано или поздно все равно требует использования облаков. «Может быть уходить в облачные среды не стоит на 100%, но необходимо осваивать эту технологию для экономии бюджетов, быть готовым обеспечить резервирование за счет облаков и стать в итоге более независимым от конкретных решений тех же вендоров», — заключает эксперт.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ По данным AlMultiple, в 2024 году ожидается, что глобальный объем «облачного» рынка достигнет \$680 млрд. Уже к 2028-му мировой доход в сегменте

облачных решений вырастет на 80%, а выручка будет составлять более \$1,1 трлн.

По словам Марии Марковой, коммерческого директора Linx, в России пока не хватает облачных решений, полностью сопоставимых по функционалу с зарубежными продуктами, к которым привыкли российские компании. Однако отечественные продукты активно развиваются, в стране появляются новые провайдеры. Их нередко создают крупные компании, например, телеком-операторы. Также периодически они приобретают облачных провайдеров, работающих не первый год.

Среди проблем сегмента господин Хомутов отмечает нехватку квалифицированных сотрудников, способных работать с новыми технологиями. «На данный момент только 3,5% специалистов полностью соответствуют современным требованиям. Также существует сложность в конфиденциальности данных и этичности использования технологий искусственного интеллекта», — подчеркивает он.

По мнению госпожи Зубрицкой, среди основных проблем на текущий момент — вопросы безопасности данных, сложности интеграции облачных решений с существующими информационными системами. В ближайшее время, по словам эксперта, также можно ожидать развития гибридных облаков, улучшения безопасности и конфиденциальности данных, развития технологий искусственного интеллекта. При этом особенно применение ИИ будет развиваться в областях, где используются большие данные.

«Мы ожидаем, что все больше компаний из так называемых консервативных отраслей (например, финансы, государственные компании, медицина) будут передавать задачи, связанные с IT-инфраструктурой, профильным специалистам из этой сферы. Это связано как с повышением доверия к облачным провайдерам, так и с тем, что такой формат работы оптимален для бизнеса. Еще одна тенденция, которую мы видим, — то, что крупные корпорации строят все более гибкие IT-системы, например, используют в разработке микросервисную архитектуру. Это обусловано текущими потребностями IT-рынка и передовыми практиками разработки. Подобные изменения проще и удобнее реализовывать на инфраструктуре провайдера. В среднесрочной перспективе это может привести к росту потребления облачных и платформенных сервисов», — рассуждает господин Ансимов.

По словам Антона Федорова, коммерческого директора ITSM 365 (группа Naumen), основными драйверами и потребителями облачных сервисов останутся сегменты малого и среднего бизнеса, где проникновение цифровизации все еще не столь велико, как в корпоративном направлении. Меньше там и регламентов в области безопасности. «Основная сложность этого сегмента — условный порог в 1 млрд рублей в год для большинства классов систем, который сложно преодолеть. Поэтому даже относительно новые направления упираются в потолок после активного развития на протяжении пяти-восьми лет. Таким образом, мы будем наблюдать активный рост компаний в новых областях автоматизации для среднего и малого бизнеса, но при этом с быстрым исчерпанием рынков в течение трех-пяти лет. Также не исключают новых проектов поддержки цифровизации сегмента от государства, которые только ускорят эти процессы», — заключает эксперт. ■