экономика региона

Облачное будущее

— IT —

с 9 и технологической: «Финансовую можно оценить так: компания может разделить свои траты на ПО и оборудование на несколько лет вперед, ей не придется единовременно выводить из оборота крупные финансовые потоки для развития ИТ. Технологическое преимущество заключается в том, что клиент получает оборудование и ПО последнего поколения, обслуживание и поддержку которого на себя берет облачный провайдер». Кроме того, как заметил исполнительный директор SONM Олег Любимов, компании могут повышать эффективность не только благодаря технологиям, стоящим за облачными сервисами, но и из-за перехода с модели CAPEX (покупка серверов и софта) на модель OPEX (использование готового сервиса по подписке). В нынешних быстро меняющихся условиях это позволяет сделать бизнес более эффективным и быстрее начинать развитие новых проектов без привлечения дополнительного финансирования.

Помимо экономической составляющей есть еще и фактор доверия к экспертизе провайдера, считает Дмитрий Кравченко. Большинство крупных игроков облачного рынка реализуют свои решения/сервисы на очень высоком техническом уровне. Организация аналогичной инфраструктуры у себя на порядок дороже и экономически не обоснована. Модель подписки (аренды облака) страхует заказчика от лишних рисков, когда ему необходимо начать новый, важный для бизнеса ИТ-проект. «В случае с облаками, если проект „не взлетает“, клиент просто отказывается от взятой в аренду облачной инфраструктуры. А если специально под проект куплено дорогое оборудование, оно мертвым грузом повисает на балансе предприятия»,— отметил Дмитрий Кравченко.

В структуре отечественного рынка облачных услуг, по оценкам KPMG, сегодня преобладают услуги SaaS, «программное обеспечение как услуга». «Среди основных трендов этого сегмента — увеличение пропускной способности каналов данных, гибкость, то есть программно-конфигурируемые сети, ЦОДы, облачные вычисления, расширение сферы использования облаков»,— рассказывает Александр Грибков.

Вторыми по популярности являются решения класса IaaS, «инфраструктура как услуга», комментирует Тимофей Хорошев. При использовании IaaS клиент получает виртуальную или выделенную физическую среду (HaaS), в которой он самостоятельно разворачивает необходимое системное и прикладное программное обеспечение и частично берет на себя в том числе и функции администрирования.

Также набирает популярность направление «платформа как сервис» (PaaS). «Эта направление предоставляет широкий спектр инструментов и продуктов на базе готового функционала, использование которых может способствовать развитию различных решений в облаках. Ярким примером могут служить когнитивные облачные сервисы, которые позволяют легко встраивать в свои приложения функционал распознавания речи и изображений, перевода на различные языки, механизм рекомендаций и т. д.»,— рассказал консультант по облачным продуктам «ФОРС Дистрибуция» Эмин Аскеров. «Услуги класса PaaS пока занимают сравнительно небольшую долю рынка, поскольку спрос на подобные услуги в настоящее время все еще невелик и поставщики с осторожностью инвестируют в решения данного класса. Однако, опираясь на мировой опыт, в дальнейшем следует ожидать роста данного сегмента комплексных облачных услуг»,— считает Тимофей Хорошев.

Уже не новичок

Как считает гендиректор компании «Облакотека» Максим Захаренко, облачные сервисы для бизнеса в России вышли на этап зрелости. Во-первых, речь идет о многообразии предложения. «На российском рынке представлено множество универсальных облачных платформ инфраструктурного уровня (IaaS), расположенных в ЦОДах в РФ,— комментирует Игорь Захаренко.— Платформы начали специфицироваться: для гос- и муниципальных структур, для СМБ, платформы корпоративного уровня, использующие все известные современные платформы виртуализации: VMware, Hyper-V, KVM — и предназначенные для решения различных задач. Несмотря на 242-ФЗ о первичном размещении персональных данных на территории РФ, активно работают международные гипероблачные гиганты Amazon, Azure, Oracle, IBM и др. Кроме того, расширился спектр предлагаемых сервисов. Теперь помимо мощностей практически все IaaS-провайдеры предлагают сервисы сетевого уровня, резервирование, гибридные сценарии, аренду программного обеспечения, администрирование и другие удобные для клиентов сервисы инфраструктурного уровня. SaaS-провайдеры не отстают. Это касается как родившихся в облаке CRM, коммуникационных, бухгалтерских и учетных систем, так и активно движущегося в облака из традиционного рынка 1С. У всех облачных провайдеров двузначный годовой рост в процентах, у некоторых и трехзначный. В 2017-м – начале 2018 года в IaaS-гонку включились Yandex, Mail.ru, сотовые операторы и др., что также подтверждает перспективность облачного рынка».

Доказательство зрелости рынка — появление все большего количества узкоспециализированных облачных сервисов. «Лучшие облачные продукты сейчас — это продукты, которые ориентированы на определенную небольшую функцию и активно ее развивают. Например, это такие продукты, как amoCRM, использующийся для продаж, программа Trello для управления проектами, виртуальная АТС Mango Office или платформа Power BI, предназначенная для аналитических отчетов»,— рассказал руководитель департамента разработки «Аллсан» Владислав Сысоев. «Так, в логистике облачные решения еще два года назад предлагали преимущественно размещение и ответ по заявкам на перевозку, а сегодня в облаках обрабатывается весь цикл перевозок — от размещения заявки на грузовой автомобиль до отправки транспортных документов после рейса в налоговую для проведения вычета по НДС»,— рассказал, например, руководитель транспортной компании Traft Артур Мурадян. Директор по развитию системы автоматизации «1С: Фитнес клуб» Руслан Микитюк рассказал, что его компания в прошлом году перевела в облако свою программу для автоматизации работы фитнес-клубов. «Программу для автоматизации салонов красоты, которая в коробочной версии существует больше десяти лет, готовимся запустить в облаке в ближайшее время. Чуть позже будет создано облачное предложение программы для автоматизации стоматологических клиник»,— поделился планами Руслан Микитюк. О том, насколько перспективным может быть каждый отдельный сегмент, свидетельствуют темпы роста рынка виртуальных АТС. По данным «ТМТ Консалтинг», объем российского рынка виртуальных АТС (ВАТС) в 2017 году составил 5,9 млрд руб., увеличившись на 41% по отношению к 2016 году.

Для крупных и для маленьких

Облачные сервисы используют компании любого масштаба, однако то, какие именно услуги выбирают предприниматели, зависит от размера компании. «Крупный бизнес и государственные заказчики уже обладают мощной выстроенной ИТ-инфраструктурой,— комментирует начальник отдела по развитию и продажам корпоративных решений и сервисов ПАО «ВымпелКом» по Южном региону Игорь Науменко.— При этом мы видим, что за последний год спрос на ИТ-решения не снизился, а экономические и политические мотиваторы (рост курса доллара и импортозамещение) ускорили оценку применимости решений в облаках. Сегодня крупные компании привлекают низкие начальные финансовые вложения, модель аренды, быстрый и легкий старт. В этой ситуации большинство российских ИТ-директоров крупных компаний делают ставку на гибридные облака, когда компания использует свою уже развернутую традиционную инфраструктуру, вынося по мере необходимости часть бизнес-процессов в облака публичные».

По словам Игоря Науменко, компании среднего и малого бизнеса, не имея больших бюджетов на ИТ-инфраструктуру, готовы к переходу на сервисное обслуживание, когда оператор предоставляет решение «под ключ» и избавляет их от затрат на закупку дорогостоящего оборудования, оплату труда квалифицированных ИТ-специалистов, расходов на аренду помещений, покупки ПК для персонала.

Регионы консервативны и осторожны

Активность использования облаков зависит и от расположения компании. «Москва и Санкт-Петербург традиционно опережают всю остальную Россию по внедрению новинок информационных технологий. Здесь облачные CRM используют 50% наших клиентов и более 80% используют облачные хранилища данных,— приводит данные руководитель отдела управления продуктами компании Neirika Никита Трундаев.— Однако чем дальше от Москвы и Питера, тем меньше информации и функций автоматизации пользователи перекладывают в облака. Недостаток информации в системе не позволяет таким пользователям контролировать клиентов и сотрудников из интерфейса облака в полной мере».

По мнению директора по маркетингу Xelent Ильи Рогова, меньшая степень проникновения облачных технологий в регионах связана с уровнем развития высокоскоростного доступа в интернет. С этим мнением согласен и менеджер по развитию бизнеса Orange Business Services Алексей Кречетов: «На Урале и далее на восток есть огромная потребность в качественных облаках. Московские и Санкт-Петербургские облака не устраивают клиентов своей отдаленностью и, как следствие, проблемами с сетевыми задержками, а такого же уровня облаков в регионах до сих пор нет. Поэтому мы сейчас активно прорабатываем такие решения». По мере развития технологической инфраструктуры будет повышаться и проникновение облачных продуктов в регионы, уверен Илья Рогов.

При всех преимуществах облаков, перенос в них инфраструктуры может быть довольно трудоемким и непростым процессом, считает Владимир Фоменко, основатель компании King Servers. «Если компания решит перенести свою инфраструктуру в облако, то ей придется решать задачи по переносу данных, обеспечению защиты инфраструктуры, обеспечив при этом непрерывность сервиса для клиентов. При этом придется проанализировать большое количество существующих на рынке сервисов, чтобы выбрать самый лучший с точки зрения надежности и стоимости. Кроме того, при работе с облаком неизбежно меняется общая стратегия управления бизнесом — компания начинает больше зависеть от сторонних сервисов, не все руководители и сотрудники „старой закалки“ могут это принять, а значит, могут потребоваться и изменения в области кадров»,— отмечает Владимир Фоменко.

К другим «препятствиям» на пути перехода в облака, по мнению Павла Терентьева, независимого эксперта IT-отрасли, относятся высокая степень зависимости от провайдера, сложный механизм контроля данных и их интеграции в единую систему, зависимость работы компании от стабильности доступа к серверу.

Тем не менее в регионах также растет интерес к облачным технологиям. «По нашим данным, в 2017 году заказчики на юге России в два раза чаще стали делать выбор в пользу облачных решений, а не собственной локальной инфраструктуры»,— рассказал региональный руководитель направления облачных услуг компании Softline в ЮФО Дмитрий Кравченко.

Безопасность превыше всего

Самым большим препятствием на пути более широкого распространения облачных технологий является вопрос безопасности. «Несмотря на то что облачные сервисы в целом соответствуют высоким стандартам информационной безопасности, есть множество угроз, связанных с их работой,— считает Яков Гродзенский, руководитель направления информационной безопасности компании «Системный софт».— К ним относятся вредоносные программы, которые могут распространяться очень быстро и нанести урон большому числу пользователей. Второй большой блок связан с безопасностью данных, в том числе персональных: к ним относятся утечки, отсутствие разграничения доступа пользователей, риски несанкционированного доступа и многие другие угрозы». По статистике около 70% пользователей облачных сервисов хотя бы раз подвергались взлому, приводит данные руководитель Flashsafe Алексей Чуркин. Облачные сервисы не защищены — в частности, облака, расположенные в США, имеют миллионы скомпрометированных аккаунтов (Dropbox и Box), что подтверждается открытой статистикой.

Несмотря на сложности, которые могут возникнуть при переходе на облачные технологии, этого не стоит бояться, уверен директор по развитию облачных услуг компании КРОК Максим Березин. Миграция в облако несет экономическую пользу для бизнеса и позволяет преодолеть ограничения статичной ИТ-инфраструктуры. Основной фактор успешного переезда, на что нужно обратить внимание, по мнению Максима Березина,— это надежность облачного провайдера, уровень SLA и наличие у него сильных компетенций в области ИТ-консалтинга.

К тому же существует целый ряд решений, которые позволяют обеспечить безопасность данных в облаке. По словам Якова Гродзенского, наиболее важные из них — системы класса CASB (Cloud Access Security Broker). В таких продуктах применяются современные технологии поведенческого анализа (так называемые UEBA). В зависимости от производителя они могут включать контроль утечек информации, анализатор аномальной активности пользователей, непрерывный мониторинг происходящего в сервисе, анализ рисков на уровне приложений и другие возможности.

Игра в догонялки

Сегодня отставание облачных сервисов в России от американского и европейского рынков составляет от четырех до шести лет, приводит данные Илья Рогов. «Между тем на этих рынках, по самому свежему апрельскому прогнозу аналитиков Gartner, вплоть до 2021 года будут сохраняться темпы прироста от 23% до 29% в год. Эти же темпы будут актуальными и для России»,— отмечает эксперт.

С развитием программы «Цифровая экономика» в России наступает время технологического обновления, и рынок IT и телекома получает новый драйвер роста, отмечает Никита Трундаев. «Системы развиваются очень быстро. Облака становятся удобнее и доступнее. Интерфейсы облачных платформ легки для восприятия и готовят пользователя к простому и быстрому переходу от традиционных, стационарных версий систем на новые — облачные. Я ожидаю, что рост облачных сервисов увеличится на 30% по сравнению с вполне успешным 2017 годом».

Особенно активно облачные технологии будет осваивать малый бизнес, уверен Владимир Фоменко. «Статистика показывает, что существует пространство для дальнейшего проникновения облаков в сегменте малого бизнеса в России, сегодня этот сегмент отстает от крупного и среднего бизнеса,— отмечает эксперт.— Объем рынка облачных сервисов также увеличится, при этом многие компании продолжат переходить на российские решения».

Наталья Горова

ИЗ АРХИВА КОММЕРСАНТЪ

Эксперты ожидают, что рынок облачных сервисов в этом году вырастет на 30% по сравнению со вполне успешным 2017 годом

Каковы самые перспективные облачные разработки для бизнеса?

— прямая речь —

НИКИТА ТРУНДАЕВ, руководитель отдела управления продуктами компании Neirika

Самыми интересными и актуальными разработками я считаю облачные интерфейсы. Их применение повышает мобильность, и появляется возможность работать в системе из любого места и с любого оборудования: ПК, телефона, планшета. Интерфейсы подстраиваются под пользователя, показывают актуальную для него информацию, предсказывают его действия. Кроме того, они помогают ориентироваться в системе и увеличивают скорость работы. Все клиенты подключаются к единой информационной сфере компании, но видят только свои виджеты и модули, что позволяет сосредоточиться на работе и быстро передавать информацию между пользователями.

ЭМИН АСКЕРОВ, консультант по облачным продуктам «ФОРС Дистрибуции»

Наиболее интересными и перспективными, на мой взгляд, являются облачные продукты, связанные с развивающимися технологиями, которые обозначались выше,— искусственный интеллект и машинное обучение, блокчейн, интернет вещей и обработка больших данных. Cloud-сервисы имплементируют результаты длительных исследований в этих областях в продукты, которые компании-разработчики могут использовать в своих решениях для конечных пользователей. Таким образом, соблюдаются стандарты самых высоких бизнес-требований. Другим перспективным направлением являются «бессерверные вычисления», или облачные функции. Они позволяют создавать и запускать приложения и сервисы, минуя необходимость управления инфраструктурой. Приложение по-прежнему работает на серверах, но управление ими Cloud-платформа полностью берет на себя. Использование функций Cloud позволяет значительно снизить стоимость вычислений в облаке.

ТАТЬЯНА БОЧАРНИКОВА, глава представительства NetApp в России и СНГ

Если говорить более глобально, то все большее значение приобретает использование данных для более глубокого понимания бизнес-задач и бизнес-императивов. И тут крайне важными становятся аналитика данных и анализ данных. Ключевые направления развития облачных сервисов — искусственный интеллект, машинное обучение и слияние крупномасштабных данных с платформой интернета вещей и данных о геолокации.

ДМИТРИЙ ЯШИН, директор по продажам ActiveCloud Russia

Развитие компаний в различных сферах сейчас во многом связано с развитием его ИТ — это и есть настоящая цифровая трансформация. В ритейле, промышленности, нефтегазовой сфере активно развиваются направления, связанные с Big Data (большие данные), Machine Learning (машинное обучение), IoT (интернет вещей), распознаванием лиц и голоса. Все эти технологии используют IaaS («инфраструктура как сервис») как основу и возможность оперативно развиваться. Если облака раньше были модным и прогрессивным трендом, то сейчас они стали мощным орудием — основой для развития других технологий.

МАКСИМ ЗАХАРЕНКО, генеральный директор компании «Облакотека»

Российский рынок IaaS вырастет на 30–50% минимум. Сейчас «Облакотека» развивает сервисы учета, биллинга, портал и интерфейсы самообслуживания для партнеров — профессионалов ИТ-рынка, которые точно не смогут позволить себе внедрение дорогой системы автоматизации. Также очень интересным и быстрорастущим сегментом является сервис предоставления удаленной виртуальной графической станции для проектирования и создания мультимедиа, который дает доступ широким кругам даже небольших или частных проектировщиков к мощным графическим ресурсам для создания 3D-моделей.

АНТОН ФЕДОРОВ, руководитель отдела продаж и маркетинга облачных сервисов компании Naumen

Мы видим перспективы в развитии решений, использующих технологии машинного обучения, а также интернета вещей (IoT). В целом мы ожидаем дальнейшего роста рынка. Вендоры облачных решений будут все больше адаптировать свои коробочные решения под наиболее перспективные отрасли. Уже сейчас видна возрастающая тенденция: поставщики решений стремятся максимально влиять на формирование облачного рынка и спроса — развивают существующие сервисы, разрабатывают программы обучения по использованию новых технологий и извлечению из них максимальной ценности.