Кризис разгоняет «облака»

Облачные технологии в России развиваются намного быстрее ИТ-рынка в целом. Непростая экономическая ситуация заставляет компании искать малозатратные, но эффективные решения, поэтому все чаще бизнес прибегает к помощи «облаков». В Поволжье такими сервисами пользуются как крупные компании, так и малые и средние предприниматели.

— сегмент рынка —

По оценкам аналитической компании IDC, объем мирового рынка «облачных» услуг в 2016 году достигнет $96 млрд. Темпы его роста в пять раз превысят скорость развития ИТ-рынка в целом. В развивающихся странах, в том числе и в России, такие технологии набирают популярность еще быстрее: с 2011 года объем рынка вырос на 44% в год, тогда как на зрелых рынках — всего на 23%.

По словам аналитика IFC Markets Дмитрия Лукашева, объем рынка облачных технологий в России оценивается примерно в 25 млрд руб., прирост, по данным «МегаФона», в среднем составляет 15–20% в год. По прогнозам господина Лукашева, объем рынка будет удваиваться раз в три года. «То, что он растет быстрее, чем в развитых странах, легко объясняется уровнем проникновения этой технологии у нас и на Западе — там он близок к 70–80% в среднем среди разных категорий пользователей, у нас — только начинает расти от уровня примерно 15%», — говорит господин Лукашев.

Добрались «облака» и до Поволжья, и их популярность растет. «В Самарской и Оренбургской областях в первом полугодии 2016 года более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло количество подключений услуг „Бесплатный номер 8–800“ и „Автосекретарь“. Они позволяют объединить все телефонные номера компании в единый многоканальный номер с использованием „облачной“ инфраструктуры», — приводит пример менеджер по связям с общественностью МТС в Поволжье Екатерина Сафронова. По ее словам, наиболее активный рост потребления облачных сервисов компания видит среди предприятий малого и среднего бизнеса. «Для этого сегмента такие решения — реальная возможность сэкономить и повысить эффективность бизнес-процессов», — объясняет госпожа Сафронова.

Директор Самарского отделения компании «МегаФон» Максим Токаренко говорит, что в Поволжье облачными сервисами пользуются и крупные компании, и средний, и малый бизнес. «Крупные клиенты чаще берут комплексные решения, а средние и малые предприятия — отдельные продукты, например, номер 8–800 под рекламные и промоакции», — говорит господин Токаренко.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В ближайшие годы объем рынка «облачных» предложений будет расти в разы быстрее объемов IT-рынка в целом

Быстрее, проще, дешевле

Состояние российской экономики привело к пересмотру ИТ-бюджетов компаниями. «Неблагоприятная экономическая ситуация вынуждает компании бороться за каждого покупателя, совершенствовать рабочие процессы — экономить на инвестициях, расширять воронку продаж, повышать лояльность клиентов. Бизнес, средний и малый, всерьез озаботился качеством сервиса, удержанием существующих клиентов и привлечением новых. Рынок сжимается — потребители меньше тратят, тщательно выбирают поставщиков, сокращают объемы покупок. В этих условиях для выживания и роста бизнесу нужно использовать все резервы, в том числе возможности высоких технологий», — рассуждает руководитель макрорегиона Поволжье «Манго Телеком» Андрей Иванов.

Главное преимущество облачных сервисов в кризисное время в том, что они стоят значительно дешевле построения собственной инфраструктуры. «Кроме того, задачи по поддержке, обновлению и развитию решаются поставщиком сервиса, а не потребителем. Это существенно экономит время, позволяя сосредоточиться на ведении бизнеса. Именно поэтому небольшие и средние компании все больше используют „облачные“ технологии», — добавляет Максим Токаренко.

Андрей Иванов добавляет, что именно благодаря кризису облачные решения, которые ранее были востребованы в основном средним и малым бизнесом, теперь стали пользоваться спросом и со стороны крупных компаний. «Если большой аппаратно-программный комплекс внедряется от нескольких месяцев до года и обходится в серьезную сумму, то с помощью облачных сервисов компании могут сэкономить и получить другие бизнес-выгоды прямо сейчас. Крупные предприятия пробуют применить облачное решение к анализу потока звонков, в работе клиентского отдела, для оценки эффективности стоимости привлечения. Такой мини-аудит призван находить „узкие“места и вносить изменения, которые дают быстрый результат», — рассказывает господин Иванов.

Еще одно, пожалуй, неоспоримое преимущество «облаков» — они позволяют владельцам бизнеса быть в разы мобильнее. Например, по словам Максима Токаренко, сегодня для того, чтобы организовать call-центр, уже не нужно снимать офис и устанавливать коммутатор. С помощью «облачных» технологий за несколько минут можно объединить сотрудников, находящихся в любой точке мира. Еще один пример — это сервис обмена документами в электронной форме. Благодаря «облачным» технологиям у компании появилась возможность подписать договор в любое время и любом месте. Кроме того, «облака» решают проблему с хранением документов — архив доступен в любое время и, опять же, из любой точки мира.

Будущее наступило

Но, конечно, «облака» не будут таким эффективным инструментом, если у компании, например, нет порядка в бизнес-процессах. «Тогда любые технологии бессильны. На примере Самарской области мы видим, как иногда, на первый взгляд, вполне зрелый бизнес не готов к восприятию «облачных» технологий по причинам вполне земным — беспорядка в управлении бизнес-процессами или полного их отсутствия. В то же время к нам обращается много новых компаний, в которых молодые и прогрессивные собственники и управленцы с нуля выстраивают бизнес-процессы оптимальным образом», — приводит примеры Андрей Иванов.

Он добавляет, что сегодня в мире «облака» уже переместились из разряда визионерских идей в технологии стратегического значения, стали мэйнстримом: «„Облака“ — это уже не будущее, которое должно наступить, это настоящее». Общемировые тенденции, по словам господина Иванова, справедливы и для России. Правда, к безопасности облачных технологий в нашей стране относятся с большим подозрением, и этот барьер многие по-прежнему считают главным препятствием при переходе в «облака».

По оценкам IDC, к 2017 году 35% всех приложений в мире будут развертываться в «облаке». Выручка от публичных облачных сервисов будет расти на 22,8% в год в течение ближайших нескольких лет, что в шесть раз выше темпов роста продаж традиционных IT-продуктов.

Екатерина Кособокова

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Заместитель директора филиала — директор «Дом.ru Бизнес» в Самаре Анастасия Толочная:

— Мы наблюдаем четко выраженную тенденцию популяризации «облачных» решений. Несмотря на то, что доля проникновения «облачных» сервисов в регионах остается достаточно невысокой (по нашим оценкам, не более 5%), спрос на них стабильно растет. Если обратиться к нашим данным по Самарской области, динамика продаж «облачных» услуг, в частности, «облачной» телефонии и «облачного» видеонаблюдения, за последний год возросла в два раза. Мы отмечаем наиболее высокий темп роста спроса на «облачные» решения среди представителей среднего и малого бизнеса. Хотя, безусловно, в первую очередь, подобные сервисы востребованы компаниями, которым необходима масштабируемая инфраструктура, часто у них большое число географически удаленных друг от друга офисов. Это предприятия сферы услуг и розничной торговли, гостиничный и ресторанный бизнес, банковский сектор, промышленные предприятия.

Экономические реалии вынуждают бизнес очень тщательно планировать бюджет, оптимизировать расходы, в том числе на телекоммуникационные услуги и ИТ. А облачные решения помогают снизить затраты и повысить эффективность целого ряда бизнес-процессов. Например, возможности облачной телефонии позволяют записывать разговоры, а значит, и контролировать работу менеджеров, настраивать удобное голосовое меню, таким образом решая проблему потери звонка, если клиент не сможет дозвониться. При этом подключение «облачных» услуг осуществляется без затрат на покупку дорогостоящего оборудования и его обслуживание.

Еще одно преимущество «облачных» сервисов — это их гибкость. Их можно с легкостью настроить и масштабировать под организацию любой сферы деятельности и масштаба. Кроме того, очень важным требованием современного руководителя является мобильность решений, возможность доступа к информации из любой точки планеты, как со стационарного, так и с мобильного устройства. И «облачные» решения такие возможности предоставляют.

Сейчас «облака» — это один из наиболее динамично развивающихся сегментов в сфере ИТ. На наш взгляд, высока вероятность того, что «облачные» решения, в частности, телефония, постепенно вытеснят традиционную аналоговую телефонию и другие инфраструктурные решения.

Села в зоне доступа

с 11

«Зачастую мобильная связь является для сельских жителей единственным способом связи с внешним миром. Осознавая это, несмотря на низкую окупаемость проекта, компания „МегаФон“ ежегодно идет навстречу просьбам жителей региона и включает в план строительства базовые станции в малых населенных пунктах», — рассказал «ИТ» директор Самарского отделения Поволжского филиала компании «МегаФон» Максим Токаренко.

По его словам, сегодня компания инвестирует средства в строительство сети 2G/3G в малых населенных пунктах Самарской области. «Только в 2015–2016 годах для обеспечения первичного покрытия в малых городах и сельских территориях построено несколько десятков базовых станций и установлены усилители мощностей сигнала (репитеров)», — отмечает господин Токаренко.

По его словам, востребованность интернет-доступа у жителей малых населенных пунктов области увеличивается год от года. Особенно это заметно в населенных пунктах, где отсутствуют широкополосные сети. При этом темпы роста потребления 4G-трафика и проникновения смартфонов с поддержкой LTE опережают даже темпы роста сети 3G в 2009–2011 годах. «Прогнозируя повышенный спрос на данную услугу, компания «МегаФон» инвестировала значительные средства в строительство самой масштабной высокоскоростной сети 4G не только в городах и районных центрах Самарской губернии, но и в ряде малых населенных пунктов», — говорит Максим Токаренко.

Недавно пришедший в Самарскую область мобильный оператор Tele2 также планирует расширять покрытие в сельской местности. «Наша целевая аудитория — это все жители региона. На момент запуска Tele2 в Самарской области в марте 2016 года в зону покрытия оператора вошли крупные города и близлежащие населенные пункты, среди них Самара, Тольятти, Сызрань, Новокуйбышевск, Чапаевск, Жигулевск и Кинель. При этом мы прекрасно понимаем, что развитие сети мобильных услуг напрямую связано с расширением регионального охвата, в том числе за счет удаленных от города территорий», — отмечает директор самарского филиала Tele2 Петр Семенищев.

Расширяются медленно

По словам экспертов, уровень проникновения современных услуг связи в сельских районах Самарской области достаточно высок. «Если относить к малым городам населенные пункты городского типа с населением менее 100 тысяч человек, то в среднем по России проникновение интернета в таких городах составляет сейчас 70%. В селах — 56%, — отмечает аналитик ГК „Финам“ Леонид Делицын. — Как правило, уровень проникновения Сети в малых городах совпадает с общим средним по региону, в то время как в крупных городах он выше, а в селах — ниже. Приволжский ФО не опережает другие федеральные округа по проникновению интернета, которое составляет здесь 66%, однако нельзя говорить и об отставании, поскольку разброс находится в рамках статистической погрешности».

По словам господина Делицына, в малых городах Самарской области интернетом хотя бы раз в месяц пользуется 67% совершеннолетнего населения. В селах уровень проникновения ниже — он составляет 56%.

Как отмечают аналитики, небольшие населенные пункты не представляют коммерческого интереса для операторов связи, поэтому прогресс в увеличении полосы пропускания упирается в наличие средств у государства. «Но даже когда оптоволокно тянут за государственный счет, возникает искушение “последнюю милю” обеспечивать за счет самих местных жителей. Однако в условиях, когда экономические перспективы не очень ясны, население не склонно вкладываться в расширение полосы. Телевизор-то, в общем, пока работает», — считает Леонид Делицын.

По мнению аналитика «Алор брокер» Кирилла Яковенко, сельские территории очень нуждаются в качественном доступе в интернет. «Это будет способствовать развитию этих территорий, строительству, фермерству в этих районах. Все знакомые фермеры и строители говорят о том, что сейчас без качественного доступа в интернет и мобильной связи сложно вести хозяйственную деятельность: необходимо оперативно закупать инструменты, запчасти к ним, необходимо получать оперативную информацию по новым методам хозяйствования, координировать свои действия с поставщиками, клиентами. Доступ в интернет через сети мобильной связи нестабилен, требует усиления сигнала и зачастую просто не рассчитан на такой объем трафика, который нужен хозяйствующим субъектам на селе. Эта проблема актуальна не только для Самарской области, но и для любой области за пределом московского малого бетонного кольца», — отмечает господин Яковенко.

«Мы оцениваем уровень интернетизации малых городов и сельских территорий Самарской области как удовлетворительный, поскольку в абсолютном большинстве населенных пунктов у населения есть возможность выйти в сеть, как минимум, используя услуги операторов сотовой связи, — говорит директор Самарского филиала „БКС Премьер“ Александр Тымчук. — К сожалению, достаточно медленно идет расширение покрытия 4G, но для этого есть объективные предпосылки — после существенного ослабления курса рубля операторам стало значительно сложнее закупать оборудования для новых подстанций».

Екатерина Борисенкова, Елена Донкина

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель — АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Рекламная служба:** тел. (846) 276-72-51 (52) | **Вера Власова** — генеральный директор ЗАО «Коммерсантъ-Волга» | **Денис Шлаев** — главный редактор ЗАО «Коммерсантъ-Волга» | **Екатерина Кособокова** — выпускающий редактор | **Игорь Черников** — фоторедактор | **Ольга Мохначева** — корректор | **Адрес редакции:** 443110, Самара, Ново-Садовая, 44, «Тисиз», оф. 4, 5. Тел. (846) 276-72-51 (52).