

26 октября 2020

Бизнес засмотрелся на облака

Из-за карантина и удаленки, которые привели к росту нагрузки на [ИТ-инфраструктуру](#), компании оказались перед выбором – наращивать свои вычислительные мощности или мигрировать в облака. Последнее оказалось дешевле и быстрее. Из-за этого рынок облачных услуг в России стал расти взрывными темпами: за первое полугодие спрос увеличился на 30%, и эта тенденция, по мнению экспертов, сохранится еще в течение пяти лет. Поэтому основной риск сейчас – готовность инфраструктуры провайдеров к возрастающим нагрузкам.

На рынке становится облачно

Итоги первой половины 2020 года для рынка [облачной ИТ-инфраструктуры](#) оказались весьма красноречивыми: очевидно, компании распробовали новые решения, и они будут и дальше пользоваться ИТ-инфраструктурой на аутсорсе, ведь это экономит бюджет и помогает строить более гибкий бизнес. Так, за январь-июнь 2020 года спрос на российском рынке облачных услуг вырос на 30% год к году, подсчитали в «ТМТ Консалтинг». Наиболее значимый рост (43%) пришелся на сегмент IaaS (Infrastructure as a Service, перенос вычислений на сторонние мощности). Спрос растет и в сегменте SaaS (Software as a Service, модель, при которой поставщик разрабатывает ПО и дает к нему доступ через интернет): он прибавил 24% в этот же период.

Традиционные информационные системы предприятия постепенно переезжают в облака, в первую очередь это касается систем проектного управления и документооборота. Клиенты стали также активнее использовать из облака сервисы VDI (Virtual Desktop Infrastructure,

виртуализация рабочих мест) и видеоконференцсвязи, говорит директор по развитию «КРОК Облачные сервисы» Максим Березин.

В 2020 году на фоне кризисных изменений экономики ожидается, что объем рынка публичных облачных услуг в России вырастет на 27% и составит 93 млрд руб. – такие данные приводит гендиректор SberCloud Евгений Колбин. В мире, по прогнозам Gartner, рынок общедоступных облачных сервисов вырастет на 6,3% в 2020 году, до \$257,9 млрд по сравнению с \$242,7 млрд в 2019 году. Самый значительный рост ожидается в сегменте компьютеров как услуги (DaaS): он вырастет на 95,4%, до \$1,2 млрд.

Схожую тенденцию отмечают многие вендоры: на российском рынке облаков был отмечен спрос примерно на 70% выше плановых показателей потребления, говорят в Softline. С марта по май 2020 года в Mail.ru Cloud Solutions и Tarantool зафиксировали «аномальный рост спроса» на облачные сервисы – на 15% сверх запланированных показателей. За прошедший год количество пользователей платформы Yandex Cloud увеличилось на 35%, а число крупных компаний выросло в два раза, говорят в «Яндексе». Лучше всего у «Яндекса» растет аренда вычислительных мощностей, сервисы на базе машинного обучения и управляемые базы данных. Потребление облачных ресурсов заказчиками Atos увеличилось в среднем на 35% за текущий год, и этот рост продолжается, указывает директор департамента инфраструктуры и ИТ-сервисов Atos в России Сергей Ключев.

В первой половине года объем хранимых и обрабатываемых данных в облаке провайдера #CloudMTS вырос более чем в полтора раза по сравнению с тем же периодом прошлого года. В два раза популярнее стали сервисы для размещения персональных данных в облаке. В ближайшие три-четыре года рынок облаков продолжит показывать рост в 25-30% ежегодно, считают в МТС.

Эксперты связывают такой взрывной интерес бизнеса к переходу в облака с карантином и повсеместным переходом на удаленку. Возросшая нагрузка на ИТ-системы в период пандемии – удаленный доступ к ресурсам, резкий рост

потребности в дистанционных сервисах – послужила толчком к использованию облачных сервисов. Предприятиям было важно, с одной стороны, быстро масштабировать свои вычислительные мощности, а с другой – избежать капитальных затрат в [развитие собственной инфраструктуры](#), которые могли бы стать критичными в сложившейся экономической ситуации. Еще одной проблемой стала и вынужденная оперативность: мало кто способен в течение считанных дней своими силами развернуть собственные центры обработки данных.

«Многие компании смогли оценить главные преимущества облаков: быстроту развертывания и непрерывность работы размещенных в них сервисов, возможность масштабирования как вверх, так и вниз, – объясняет руководитель направления развития облачных технологий Softline Юрий Новиков. – В поиске оптимальных решений для бизнеса эти факторы были решающими: для кого-то стало необходимым сильно нарастить вычислительные мощности – к примеру, для онлайн-ритейлеров, которые за короткие сроки увеличили объемы продаж в несколько раз. А кому-то важно было снизить потребляемые ресурсы. К примеру, тем, кто был вынужден останавливать производство или кому облака позволили не терять деньги на возможном простое ИТ-инфраструктуры».

Так, сеть Burger King, под занавес 2019 года перенесла свое мобильное приложение в облачную инфраструктуру, смогла справиться с кратно возросшим объемом заказов на доставку во время самоизоляции, приводит пример руководитель облачной платформы Mail.ru Cloud Solutions и Tarantool Илья Летунов. Автоматическое масштабирование облачных серверов обеспечило стабильную работу приложения даже при нагрузке в два заказа в секунду. Время обработки запросов пользователей сократилось вдвое, а загрузка меню в приложении – в четыре раза.

При этом on-premises проекты (создание собственных центров обработки данных) становятся все менее популярными. Если раньше спрос на

инфраструктурные проекты on-premises превышал облако в несколько раз, то из-за пандемии пропорции резко изменились. «Теперь облачные сервисы более популярны на рынке. Динамика в нашем портфеле проектов показывает, что соотношение 80% on-premises ИТ-решений на 20% облачных изменилось на 30% и 70% соответственно», – рассказали в **ГК «КОРУС Консалтинг»**.

Вирусный тренд

Коронавирус действительно стал триггером, который заставил компании максимально быстро и дешево наращивать вычислительные мощности. Однако тренд, при котором бизнес понимает, что ему дешевле не закупать дорогостоящее железо, которое нужно обслуживать и обновлять, а вынести все вычисления на аутсорсинг, будет развиваться вне зависимости от экономической ситуации. По сути, облачные технологии позволяют получить уже готовое решение за минуту и так же быстро при необходимости отдать его обратно без крупных и рискованных вложений.

«Как таковой переход в облака зачастую не требует первоначальных затрат. Именно это стало одним из серьезных аргументов в пользу облачных технологий в 2020 году даже для тех, кто критично относился к их использованию в предыдущий период. Вложения нужны только в случае переноса сложных ИТ-систем», – говорит Юрий Новиков.

По подсчетам управляющего партнера KRK Group Даниила Кирикова, средний чек перехода в формат облака – \$80-140 на каждого сотрудника в год. Облака не требуют капитальных инвестиций, позволяют легко масштабировать потребление ресурсов или стоимость лицензий, а также дают возможность обойтись без железных серверов, привязанных к определенной локации. Последнее особо актуально в странах с высокими рисками и неблагоприятным инвестиционным климатом, говорит генеральный директор TAD Development Тарас Федоров.

«Какие еще масштабные информационные системы раньше могли достичь многократного роста производительности в десятки и сотни раз? Потребовались бы огромные средства, длительные процедуры закупки оборудования, пусконаладочные работы», – рассуждает гендиректор «Аплана Диджитал» Елена Меньшенина, приводя в пример кейс клиента: за несколько недель с помощью миграции в облако ЦНИИ эпидемиологии смог увеличить производительность системы обслуживания тестов при росте числа тестирования на коронавирусные инфекции в 100 раз.

Кроме того, облака позволяют грамотно управлять ИТ-бюджетами по принципу «плати только за то, что реально используешь». Для многих предприятий ИТ-бюджеты до сих пор являются малопрозрачными. Переход на облачную архитектуру позволяет превратить ИТ в корпоративный сервис, позволяющий более прозрачно учитывать все расходы по принципу нормального биллинга услуг, настаивает госпожа Меньшенина. Зачастую облако наиболее выгодно для среднего и малого бизнеса. Такие компании могут выбрать подходящий тарифный план с фиксированной оплатой, чтобы спрогнозировать свои расходы. Также в случае необходимости можно просто отключить сервисы, которые больше не нужны. Для крупных компаний с уже сформированной сложной ИТ-архитектурой переход в облако и все необходимые интеграции обходятся дороже, чем работа с кастомным решением, установленным в своей инфраструктуре, рассуждает операционный директор SimbirSoft Дмитрий Петерсон.

Облачными технологиями заинтересовался и такой традиционно консервативный сегмент, как госсектор. «Недавно в облако МТС перешла Корпорация развития Дальнего Востока», – рассказал директор облачного бизнеса МТС Олег Мотовилов. Другой пример приводят в Yandex Cloud: в апреле перед минздравом Московской области поставили задачу отслеживать состояние граждан из группы риска во время карантина. За неделю проект реализовали на базе облачной технологии синтеза и распознавания речи. Компания-партнер создала робота, который обзванивал

более 2 тыс. человек в день и только при необходимости подключал специалистов.

Облака с нами всерьез и надолго: сложно представить себе, как современное предприятие сможет устойчиво развиваться без их использования, уверяет архитектор бизнес-решений VMware Артем Гениев. Дополнительные технологические стимулы, связанные с цифровизацией бизнеса: IoT, сети связи нового поколения, ИИ и периферийные вычисления только ускорят дальнейшее проникновение облачных сервисов и их разнообразие. «Облака обеспечивают трансформационную операционную модель, дают скорость, гибкость и практически безграничный масштаб ИТ-инфраструктуры, доступной предприятиям по всему миру. Несмотря на то что отдельные провайдеры наблюдали до пандемии замедление роста выручки от реализации облачных сервисов, я уверен, что этот рынок продолжит рост двузначными темпами в ближайшие пять-десять лет», – заключает господин Гениев.

Не без туч на горизонте

Впрочем, перевод ИТ-систем компаний на облачные рельсы не всегда простой путь. Эксперты выделяют два пути миграции в облако, от которых зависит стоимость и результат. Первый – наиболее простой: он подразумевает, что перенос системы в облако осуществляется без каких-либо изменений. Этот подход называют термином Lift-and-Shift («поднял и переместил»). Второй вид миграции – реплатформизация. В этом случае исходная инфраструктура преобразуется таким образом, чтобы получить максимальные дополнительные выгоды от облачного провайдера. В итоге создается не инфраструктура в облаке, а облачная инфраструктура, которая открывает двери для внедрения новых технологий и сокращает время вывода цифровых продуктов на рынок, объясняют Mail.ru Cloud Solutions и Tarantool.

Еще один возможный сценарий, который часто становится базовым для стартапов и небольших компаний, – изначальное размещение всей инфраструктуры в облаке. Таким образом, компания освобождается от предварительных инвестиций в ИТ-инфраструктуру и может быстро масштабироваться, если продукт резко станет востребованным. Хороший пример – российская платформа Botkin.AI, разработчик системы анализа медицинских изображений на базе ИИ. Продукт задействован в нескольких больницах, и во время пандемии его востребованность выросла в десятки раз. Облачная инфраструктура позволила быстро масштабировать проект на федеральный уровень без привлечения дополнительных инвестиций на создание собственного центра обработки данных.

Выделяют несколько видов рисков при переезде компании в облако. Например, поставщик облака может в самый неподходящий для компании момент поднять цену на аренду инфраструктуры, и тогда клиента поставят перед выбором: смириться и платить больше или искать нового партнера. Очевидно, при наличии собственных вычислительных мощностей такая проблема не может возникнуть. Существуют и проблемы, связанные с технологическими факторами: отключение каналов связи может привести к потере доступа к информации и парализовать работу компании. Кроме того, поставщик услуг может продать больше мощностей, чем имеет, и тем самым обеспечить более длительный отклик, объясняет Даниил Кириков.

«Самые серьезные риски – это ответственность и гарантия доступности. Между инфраструктурой заказчика и облаком есть интернет-провайдеры и различные узлы, настройки и возможности которых сильно влияют на подключение к облачному сервису, – объясняет **архитектор инфраструктурных решений ГК "КОРУС Консалтинг" Антон Егоров**. – Так, качество работы сервисов зависит от ширины канала, его стабильности, скорости ответа. Эти параметры находятся за пределами инфраструктуры как заказчика, так и облачного провайдера. Для бизнеса эти риски могут стать стоп-факторами использования облачных ресурсов». Кроме того, поставщик

услуг может продать больше мощностей, чем имеет, и тем самым обеспечить более длительный отклик, объясняет Даниил Кириков.

«Для нас перевод всей компании на дистанционную работу за 24 часа во всех странах присутствия если и был напряженным процессом, то только связанным с общей нервозностью, – рассказывает гендиректор First Line Software Александр Поздняков. – Мы уехали из офисов и продолжили работать. А дальше начались интересные вещи. Не везде интернет-провайдеры оказались готовы к взрывному росту трафика, особенно учитывая, что часть сотрудников переместилась за пределы городов». Еще одной проблемой для его компании стал перевод документооборота в облако: не все, что положено делать с точки зрения оформления официальных документов, удобно делать онлайн, рассуждает топ-менеджер. Например, не всегда, даже при переводе документов в цифру, исчезает необходимость иметь живые копии.

Однако один из самых серьезных рисков – человеческий фактор: большая часть взломов и утечек происходит из-за ошибок сотрудников, не имеющих достаточно знаний при работе с облачными технологиями. Переход компании на облачные рейсы сопряжен и с другими рисками – организацией процесса и рядом локальных трудностей, которые вкуче могут стать серьезной проблемой.

Некоторые компании, предоставляющие сервисы «из облака», стараются быстрее нарастить портфель и захватить как можно большую долю рынка, при этом забывая или сознательно экономя на очень важных вещах, указывает руководитель направления по продвижению сервисов Solar JSOC «Ростелеком» Алексей Павлов: «Например, на обеспечении собственной безопасности или предоставлении заказчику сервисов по ИБ в дополнение к основной услуге. Первый пункт связан с тем, что иногда провайдеры облачных технологий бросают все силы на развитие бизнес-функций и профильных направлений. Второй – с тем, что спрос на облачные ИБ-услуги возникает лишь тогда, когда компания-заказчик достигает определенного

уровня зрелости. Особенно это относится к малому бизнесу и стартапам».

Источник: «Коммерсант»

