

22 марта 2017

## Колосс на облачных ногах

Отечественный рынок облаков будет расти быстрее ИТ-рынка в целом, стимулируемый желанием бизнеса оптимизировать расходы. Однако пока еще тренд популярности облаков затронул далеко не все отрасли и тем более – регионы. Андрей Мелузов, директор по развитию департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг» помог разобраться в проблеме. Аналитики позитивно оценивают перспективы облачных технологий в России. В IDC уверены, что Россия в 2017 году останется крупнейшим рынком среди стран Центральной и Восточной Европы по объему потребления услуг публичных облаков. Но доля страны, по прогнозам, несколько снизится: с 38,3% в 2015 году до 35,0% в 2020-м.

Прогнозы SAP СНГ и Forrester Russia также довольно оптимистичны: к 2020 году объем российского рынка облаков при среднегодовом росте в 21% составит 48 млрд рублей, что почти в три раза больше, чем в 2015 году. При этом в крупном бизнесе более 90% опрошенных знают про облачные услуги, 54,5% уже пользуются одновременно облачными услугами из двух и более категорий. Осведомленность в малом бизнесе превышает 70%, а пользуются облачными сервисами (также из двух категорий) в среднем бизнесе – 50%, в малом – 43%. В Oracle смотрят в более отдаленную перспективу: по мнению экспертов компании, к 2025 году до 80% всех данных будут находиться в облаках.

«На данный момент очевидно: облачные решения становятся естественным способом потребления ИТ-услуг. Конечно, есть особенности, которые замедляют использование таких решений в ряде секторов, в том числе и требования регуляторов. Но применение таких решений выгодно бизнесу,



так как снижает капитальные инвестиции и расширяет выбор поставщиков услуг, – объясняет системный архитектор по облачным решениям IBM в России и СНГ Артем Носенко. – Россия продолжает во многом оставаться изолированной от глобальной облачной инфраструктуры, поскольку ни один глобальный провайдер не вытянул облачные центры обработки данных (ЦОД) в пределы наших границ. Впрочем, это помогает развитию локальных сервис-провайдеров, предлагающих ряд облачных услуг на российском рынке».

«Мир переживает бум облачных решений, практически каждый производитель стремится стать облачным провайдером в своей сфере. Россия по вовлеченности в этот тренд пока существенно отстает. Но даже несмотря на это, мы видим серьезный рост востребованности облачных продуктов. Например, продавая облачные решения Oracle всего второй год подряд, мы увеличили продажи вдвое», – соглашается директор департамента «Программное обеспечение» компании «Марвел-Дистрибуция» Дмитрий Никитов.

«Использование облачного подхода, как в случае общих – публичных, так и в случае своих – частных облаков, за счет консолидации вычислительных ресурсов и оптимизации управления ИТ-системами и, как следствие, снижения затрат на единицу оборудования, является естественным путем развития ИТ в мире, – убежден менеджер по развитию бизнеса направления услуг компании Fujitsu Сергей Коньков. – Россия в этом плане не является исключением, и можно смело говорить о том, что в ближайшем будущем форма организации ИТ-сервисов на базе частных и публичных облаков будет все более популярной и востребованной».

«Облачные решения с каждым годом занимают все большую долю рынка в области информационных услуг, – поясняет директор по производству компании «ЛАНИТ-ТЕРКОМ» Вадим Сабашный. – На мой взгляд, основным направлением в российском сегменте рынка является вывод неключевой активности в облачные решения. Это позволяет сократить издержки на

непрофильные направления и при этом получить качественно новый уровень обслуживания».

## **Облачная сегментация**

Но все эксперты согласны в том, что у нас есть как облачные аутсайдеры, так и лидеры – сегменты рынка, в которых развитие идет более динамично.

По подсчетам директора по развитию продаж облачных услуг КРОК Максима Березина, по итогам 2016 года, суммарный спрос на облачные услуги компании вырос на 45%. «Высококонкурентный рынок облачных услуг уже довольно прочно стоит на ногах и показывает уверенную динамику год от года. Например, российский сегмент SaaS развивается чуть медленнее, чем западный. А рынок IaaS, напротив, показывает стабильный рост. Причем предприятия становятся все более требовательными, желая получать услуги с гарантированным уровнем качества», – у верен Максим Березин.

«Отдельные сегменты рынка – IaaS, SaaS и ряд других – можно считать достаточно зрелыми. Другие, например, связанные с IoT, только нащупывают почву для своего роста, – полагает менеджер по маркетингу и развитию бизнеса департамента мобильных решений АО «НЭК Нева Коммуникационные Системы» Алексей Стребулаев. – Но во всех сегментах мы можем наблюдать бурное развитие, характеризующееся как ростом количества игроков, так и ежегодным ростом объема рынка, измеряющимся десятками процентов. На рынке появляются как сложные интегрированные решения, например, vDC (виртуальный ЦОД) или NaaS (сеть как услуга), так и узкие решения для различных групп пользователей или секторов экономики».

Сергей Коньков отмечает, что в России пока меньше интереса проявляется к Business Process-as-a-Service (PBaaS) и решениям для IoT, хотя последние тоже начинают набирать популярность. Руководитель отдела облачных сервисов компании «Онланта» Олег Коновалов также называет лидером IaaS:

«Отечественные компании получили опыт работы в облаках и оценили, что эти технологии пригодны для серьезных информационных систем. Бизнес охотно берет в аренду виртуальную инфраструктуру, чтобы развернуть в ней свои системы и приложения».

«Сейчас в облака переходит второй эшелон приложений, – объясняет **директор по развитию департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг» Андрей Мелузов.** – Раньше клиенты переводили на облачные платформы почту, средства унифицированных коммуникаций и другие не очень критичные бизнес-активы. Сейчас туда перемещаются основные системы, как ERP или системы складского учета.

Только начинают движения в облака системы, связанные с ИТ-безопасностью. Это очень тонкая тема, поэтому рынок только начинает формироваться». Руководитель департамента маркетинга сегмента малого и среднего бизнеса ПАО «ВымпелКом» Сергей Таболин также уверен, что до насыщения рынка пока далеко: «По нашим замерам, рынок находится в стадии роста, и уровень проникновения облачных сервисов находится на этапе зарождения. Например, уровень проникновения облачной телефонии среди предпринимателей – около 3,5%».

### **Война двух столиц**

Есть и существенные различия между тем, как развивается рынок облаков в отдельно взятых регионах. Крупнейшие игроки заключают контракты из Москвы, поэтому местным компаниям мало что перепадает. И Петербург – несмотря на близость к столице и имперские амбиции – не исключение.

«В Москве динамика перехода в облака более позитивная, чем в регионах, – рассказывает генеральный директор VI Consult Сергей Громов. – Кроме того, федеральные компании заключают договоры централизованно, что также влияет на статистику. Но везде есть традиционные сегменты отраслей, которые инертны из-за исторически сложившейся специфики бизнеса.

Специфических сдерживающих факторов нет, но на Северо-Западе бизнес всегда был небыстрым».

«В сфере облачных сервисов мы наблюдаем наиболее активную положительную динамику: в 2015 году оборот по этому сегменту решений Linxdatacenter вырос на 167%, в 2016-м прирост составит порядка 149%, в 2017-м он прогнозируется на уровне 148%. Петербургские компании наряду с московскими составляют большую часть наших российских клиентов, – отмечает директор по продуктам и инновациям Linxdatacenter Андрей Захаров. – Остальные регионы традиционно больше обращаются за классическим размещением серверных стоек. Однако и по взаимодействию с ними также наблюдается рост входящих заявок на консалтинг по облачным продуктам. Думаю, вовлечение регионов в облачную инфраструктуру – вопрос времени».

**Андрей Мелузов** указывает на причину региональных различий: «Ситуация со стоимостью услуг и интересом к ним отличается в регионах, где стоимость Интернета высока, а его качество не позволяет выносить важные для бизнеса сервисы за контуры предприятия. Но, к счастью, таких регионов все меньше».

Есть и отраслевые особенности рынка в регионах. «Если в Центральном регионе спрос выше со стороны банковского сектора, то в Северо-Западном драйвером является ритейл», – констатирует руководитель направления по развитию виртуального ЦОД компании «Инфосистемы Джет» Евгений Храповский.

Это не касается спектра предоставляемых сервисов. «На рынке Северо-Западного региона представлено большое число облачных сервисов, начиная от конструкторов диаграмм и заканчивая услугами видеонаблюдения. Ключевое различие регионов в объемах рынка: рынки Москвы и Петербурга уже достаточно насыщены, корпоративный клиент готов принимать новые продукты и активно ими пользуется, – комментируют в компании «Дом.ru Бизнес». – У регионов есть значительный потенциал:

бизнес в регионах более консервативен, но ситуация меняется».

### **Подсчитали – прослезились**

Опрос Oracle показал, что 100% опрошенных финансовых директоров осведомлены о феномене облачных сервисов, причем 75% видят в них возможность сокращения затрат на ИТ и половина – минимизации капитальных расходов. Так что финансовый стимул уверенно держит лидерские позиции. Глава представительства NetApp в России и СНГ Татьяна Бочарникова подтверждает: руководство компаний понимает, что облачные технологии – благо и отличный инструмент оптимизации ИТ-бюджета без потери качества. «По нашим наблюдениям, бюджеты на ИТ больше не растут либо растут незначительно – соответственно, компаниям нужно оптимизировать свои расходы, в чем и помогают облачные технологии. Многие заказчики больше не хотят покупать оборудование и находить площади для размещения систем хранения. Им нужны решения здесь и сейчас. Также облачные технологии позволяют современному бизнесу управлять затратами и инвестициями в менеджмент данных в зависимости от их ценности и предназначения», – поясняет она.

«Бизнес всегда ищет возможность сэкономить, снизить издержки и риски. Да, мы не всегда встречаем понимание преимуществ SaaS, ввиду по-прежнему низкого уровня ответственности за использование нелицензионного программного обеспечения в нашей стране, – комментирует директор по работе с бизнес-рынком филиала ПАО «МТС» в Санкт-Петербурге Елена Абрамова. – Но мы все чаще встречаем бизнесменов и ИТ-директоров новой формации. Они понимают, какие преимущества несут облака, стремятся меньше тратить на непрофильные направления бизнеса, в том числе на собственный офис, бухгалтерию, ИТ-инфраструктуру, перевести расходы из CAPEX в OPEX».

Несмотря на такую осведомленность, многие эксперты указывают на недооценку экономических преимуществ облаков. «Во многих случаях это

вызвано тем, что поставщик облачных сервисов оценивает услуги по заведомо завышенным требованиям, – объясняет Вадим Сабашный. – Например, потребитель может требовать 99,9% времени доступности системы (что составляет примерно девять часов в год недоступности), а бизнес-процесс не является критическим и круглосуточным, и достаточно доступности 99,9% в рабочее время. Часто завышается количество пользователей, которые будут работать с облачным решением».

Более того, говорить о дешевизне облаков вообще не стоит. «Достаточно мифично выглядит утверждение, что использование облаков – это дешево, – утверждает Дмитрий Никитов. – В случае, когда речь идет о долгосрочном проекте, облака могут проиграть наличию собственной инфраструктуры. При этом нужно учитывать и то, что большинство средних и крупных компаний многие годы вкладывали деньги в свою ИТ-инфраструктуру, обучали штат ИТ-отделов. Отказаться от всего этого «багажа» одномоментно невозможно, поэтому часто переход в облако происходит в небольшом объеме и движется мелкими шажками».

«В целом ожидание, что облако будет дешевле, чем традиционная закупка оборудования и поддержки, есть у всех заказчиков, с которыми мне приходилось общаться. По факту очень мало компаний проводит детальное сравнение параметров совокупной стоимости владения (ТСО)», – соглашается Артем Носенко.

Так что неудивительно, что даже новые экономические условия не заставили бизнес срочно переходить в облака. «Как мы видим, компании уже научились жить в реалиях экономической ситуации в стране, и она несильно влияет на решение в пользу облаков, – говорит Евгений Храповский. – Если организация выбирает облачные сервисы, то она в первую очередь решает определенные технологические и бизнес-задачи, а не просто пытается сэкономить».

## **Атака телекома**

По данным «МегаФона», рынок облачных сервисов растет в среднем на 20-30% в год: «По некоторым направлениям больше, по некоторым меньше. Но тренд очевиден – облачные сервисы стоят значительно дешевле построения собственной инфраструктуры».

Активный рост привлекает внимание не только ИТ-компаний, но и телеком-операторов, которые вынужденно работают на стагнирующем рынке. Сами операторы уверены, что они могут составить весомую конкуренцию в этом сегменте.

«Да, на текущий момент времени, на наш взгляд, телеком-операторы выходят на новый вектор и начинают играть заметную роль в конкуренции среди ИТ-компаний», – у верен Сергей Таболин. «Бизнес охотно подключает облачные сервисы именно у телекоммуникационных операторов, поскольку только они могут предоставить пользователям не просто место в облаке, но и всю услугу в комплексе – канал передачи данных, хранилище и защиту данных в одном окне. Получая комплексную услугу, клиенты экономят в сравнении с покупкой услуг по отдельности», – поясняет Елена Абрамова.

В «Дом.ru Бизнес» считают драйверами роста облаков от телекома облачные АТС и иные сервисы с добавленной стоимостью (SaaS, IaaS), в том числе – видеоаналитику: «Развитие рынка облачных решений привело к перераспределению ролей. Телеком-операторы готовы к эффективному партнерству с ИТ-компаниями. Мы планируем наращивать пул продуктов, продолжая объединять их в решения под ключ, расширяя возможности облачных решений».

Правда, игроки ИТ-рынка сомневаются в соответствии такого видения реальности. «Статистика говорит, что лидерами российского облачного рынка являются ИТ-компании, – отмечает Алексей Стребулаев. – Телеком-операторы предпринимают серьезные усилия для завоевания своей доли облачного рынка, активно строя свои ЦОДы. Пока успехи телеком-операторов на рынке облачных услуг ограничены определенными сегментами рынка, но они имеют

все шансы для увеличения своей доли с внедрением технологии виртуализации сети, IoT и других услуг, более близких к традиционному телеком-бизнесу, чем поставка ПО и виртуальных вычислительных ресурсов по подписке».

«Может быть, на рынке SaaS он и забирает часть клиентов, но телекоммуникационный бизнес все же работает на рынке конечных потребителей, а мы занимаемся услугами для B2B-сегмента. Бизнес – гораздо более тонкая сфера, тут не обойтись без особой экспертизы и консалтинга при внедрениях», – уверен Андрей Мелузов. Андрей Захаров также считает, что пока телеком не конкурент ИТ, хотя и очень в этом заинтересован: «Это высокотехнологичный бизнес, руководители которого понимают, что телеком-сегмент рынка уже сформирован, а новые перспективы лежат в плоскости облаков. Полагаю, что об облачных услугах от многих телеком-операторов мы услышим уже в 2017 году. Если же рассматривать перспективу в три-четыре года, то можно ожидать сообщений о поглощении облачных провайдеров крупными телеком-игроками. Подобный подход позволит им оперативно сократить отставание от профильных ИТ-компаний. Кроме того, у телеком-операторов имеется возможность инвестирования в уже состоявшихся игроков с собственными наработками и клиентской базой, масштабирования данного бизнеса и выведения на федеральный и международный уровень».

Артем Носенко резюмирует: «Сегмент облачных решений активно меняется и растет. В данный момент и ИТ-компании, и телеком-операторы стремятся занять в нем свою нишу. У первых есть необходимые компетенции в ИТ и имеются ЦОДы, в то время как у вторых есть сети коммуникаций и собственные ЦОДы, расположенные близко к потребителям облачных услуг. Поэтому конкуренция, бесспорно, есть, и мы ее наблюдаем, но, поскольку рынок активно растет, пока всем достаточно места».

*Материал опубликован на портале TAdviser, март 2017*