

01 ноября 2016

Облачные решения 2016: заказчики стали внимательнее смотреть на облака

Интервью с Андреем Мелузовым, директором по развитию бизнеса департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг» о развитии рынка облачных технологий в России, а также ключевых игроках и проблемах отрасли.

12NEWS: Как можно охарактеризовать облачный рынок России в 2016 году? Как, на ваш взгляд, он будет развиваться, и как на него повлияет экономический кризис?

Облачный рынок растёт гораздо более быстрыми темпами, чем что бы ни было в ИТ. В 2015 году он показал довольно солидный рост. Кризис, конечно, оказал определённое влияние, но не только негативное. Заказчики стали внимательнее смотреть на облака. В силу уменьшившихся бюджетов, стало меньше вопросов о безопасности, клиенты начали внимательнее выслушивать ответы на любые вопросы об облачных технологиях, поэтому продавать облака стало намного проще. Я до сих пор считаю, что эти технологии в 90% случаев обладают большими возможностями и безопасностью, чем собственные ресурсы организаций.

12NEWS: А кто развивает эти технологии и играет ключевые роли на рынке поставщиков облачных решений?

Всё зависит от сегмента. К примеру, на рынке IaaS сложно выделить лидера. Если мы говорим о качестве предложения, то бесспорные лидеры — это Amazon и Microsoft. Сервисов, подобных тем, которые из своего облака предлагает Microsoft, на уровне SaaS, XaaS и PaaS просто нет. Отечественные компании предлагают аренду места в ЦОДе или аренду инфраструктуры как сервис. Сейчас большие обороты набирает продажа сервисов, но западные сервисы по объёмам продаж мы пока не догнали.

12NEWS: Какие облачные услуги наиболее всего популярны у российских компаний? С чем это связано?

Наибольшим спросом пользуются самые понятные сервисы, такие как IaaS - «инфраструктура как сервис», когда заказчик получает доступ к виртуальным мощностям, на которых он развёртывает свои решения. Также большой популярностью пользуются сервисы для переноса почты в облако, например, Office 365. Существенный спрос мы наблюдаем на облачные хранилища файлов, как, ownCloud, т.е. хранение персональных или корпоративных файлов в облаке.

Предпочтения и требования малого и крупного бизнесов очень отличаются. Если компании с небольшим оборотом часто согласны на публичное облако, и знают, что на этом же оборудовании находятся ещё несколько клиентов, то у крупных структур другой взгляд. У них другие требования к безопасности, выделяемым ресурсам, и зачастую внутри ЦОДа они ставят забор, разграничивающий площадь и обслуживаемый исключительно персоналом заказчика. Даже у представителей ЦОДа нет возможности зайти за этот периметр, если, конечно, не случилось чрезвычайной ситуации, например, пожар, когда нужен сочный доступ. При этом крупный бизнес готов выносить в облака среды разработки и среды с некритичными системами, но только когда безопасность не так важна, доступность сервисов, которую в рамках своей серверной системы заказчик организовать не может, очень критична.

12NEWS: А можно ли определить ключевые проблемы облаков? Руководители бизнесов до сих пор, как и на заре эры облачных технологий, боятся доверять информацию третьим лицам или они уже ушли от этого?

Важная проблема облачного рынка в России — это стоимость. В российских ЦОДах нестандартизированное ценообразование, поэтому стоимость подобных услуг очень разнится. Игроки, продающие качественные сервисы, ощущают сильную конкуренцию с решениями, сделанными «на коленке». Заказчику тяжело понять, что ему предлагают, когда нет каких-то официальных критериев качества решения.

Что касается безопасности, то почти все поставщики научились работать с основными возражениями клиентов. К тому же, существует закон о защите персональных данных и другие законы, позволяющие поставлять решения для деперсонализации данных, для шифрования данных и так далее.

12NEWS: Как сказывается политика импортозамещения в этой отрасли? Могут ли российские разработчики обеспечить весь спектр облачных услуг клиентов?

Мы только в начале пути, поскольку эпоха импортозамещения началась примерно два года назад, а на разработку серьёзного программного обеспечения нужны более длительные сроки. У нас практически нет облачных решений, связанных с BigData, машинным обучением, интернетом вещей. При этом базовые продукты, например, облачная почта, облачное хранение файлов, инфраструктура и другие сервисы, у нас есть, и заказчик всегда найдёт сервисы под свои запросы на безопасном программном обеспечении, без использования западных вендоров.

12NEWS: Достаточно ли ЦОДов и иной инфраструктуры на территории России, чтобы справиться с существующим спросом на облачные сервисы

или есть дефицит на рынке?

Да, до сих пор есть избыток предложения ЦОДов и предоставления IaaS. Пока это рынок покупателя, и дефицита в ближайшие два года нам ждать не придется. Строятся крупные государственные ЦОДы, при вводе в эксплуатацию которых освободятся частные дата-центры. Крупные российские компании также не бросили проекты таких зданий, поэтому дефицита возникнуть не должно.

12NEWS: Можно ли ожидать значительного роста облачных технологий в 2016 году?

По прогнозам аналитиков, до 2017-2018 года бурного роста мы не увидим. Причин несколько: программа по импортозамещению «выстрелит» немного позже, многие заказчики ещё во времена стабильного курса российской валюты и хорошей экономической ситуации купили оборудование, и будут эксплуатировать его ещё около пяти лет, поэтому значительный бум мы увидим к 2018 году, когда существующая инфраструктура устареет, выйдут на рынок новые российские продукты, а облака укрепятся в сознании заказчиков. Однако определенный рост - на 10-15% - в 2016 году будет.

12NEWS: Как рынок облачных технологий будет развиваться в будущем?

Будущее у облаков светлое. Заказчики уже перестали покупать собственное железо и сервера, они хотят перенести свои данные и пользоваться серверами 24/7, что не всегда возможно при использовании частного. К тому же, ранее у облаков были определенные ограничения на миграцию SQL-сервера, сейчас таких ограничений нет, и, соответственно, всё меньше непереносимых в облако сервисов.

Материал был опубликован на портале 12news.ru, ноябрь 2016