

22 июля 2016

Про облака

IT News опросил интеграторов, и разобрался в стоимости, тарификации и сути интеграции облачных систем, а также выяснил, каким компаниям такие решения нужны в первую очередь. На вопросы журнала ответил Андрей Мелузов, директор департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг».

Облака каких вендоров вы предоставляете своим клиентам?

- Игорь СИТНИКОВ, генеральный директор компании «Миран»:

В данный момент в рамках облака реализована массовая услуга «Виртуальные серверы» (VPS) на базе гипервизора KVM. Дальнейшее развитие массовых облачных решений находится на этапе разработки. Стоимость облачных вычислений мы рассчитываем для клиента индивидуально – соответственно, на базе каких вендоров будет предоставлена услуга, зависит от технического задания заказчика.

- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ, директор департамента ИТ-аутсорсинга ALP Group:

Мы предоставляем клиентам мощности в собственном облаке (ALP Cloud). Оно полностью построено на стеке продуктов Microsoft: «Windows Server как платформа», Hyper-V – гипервизор, Data Protection Manager – для обеспечения резервного копирования, System Center Virtual Machine Manager – для управления облаком и его ресурсами.

- Валерий БЕЗРУКОВ, директор по продажам в России и СНГ компании Mirantis:



Mirantis позиционирует себя как компания, занимающаяся исключительно OpenStack. У нас собственный дистрибутив – Mirantis OpenStack. Мы являемся глобальной компанией, тем не менее корни наши – в отечественной инженерной школе, и основные центры разработки Mirantis расположены в Москве и Саратове.

- Леонид АНИКИН, руководитель направления облачной инфраструктуры ГК Softline:

Мы предоставляем облака вендоров Microsoft (Azure), Amazon (AWS) и IBM – и все эти решения перепродаем как партнер и провайдер облачных услуг. У нас есть свое облако на базе двух самых популярных решений – VMware и Microsoft (Azure H-cloud).

- Ильдар АБУЛЬХАНОВ, руководитель отдела развития бизнеса компании «Инфосистемы Джет»:

В части [инфраструктурных решений](#) мы работаем практически со всеми вендорами – лидерами сегмента Enterprise. Что касается технологии доставки сервисов до клиентов, мы применяем гипервизор Oracle VM и решения VMware и KVM, а также тестируем технологии OpenSource.

- **Андрей МЕЛУЗОВ, директор департамента IT-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг»:**

Если говорить о спектре SaaS-решений, то практически все крупные международные и российские вендоры, с которыми мы работаем, имеют облачные версии своих продуктов – Microsoft, Oracle, SAP, «1С», MyCroft Assistant и др. Кроме того, за последние два года у нас появились собственные [продукты в облачной инфраструктуре](#). Что же касается сегмента IaaS, то мы можем предоставлять сервисы в Microsoft Azure, а также в одном из российских ЦОДов, с которым работаем.

- Антон ЗАХАРОВ, технический директор .masterhost: Мы используем облако на Hyper-V, на Windows 2012R2.

Как в ваших ЦОДах перераспределяется облачная загрузка между IaaS, SaaS и другими XaaS?

- Игорь СИТНИКОВ («Миран»):

Мы не реализуем на базе наших ЦОДов SaaS, но предполагаю, что доминирующими продуктами на рынке останутся SaaS-решения, а доля сегмента IaaS постепенно будет увеличиваться. С сентября 2015 года мы увидели рост IaaS не менее чем на 10%.

- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group):

Наша сервисная компания сконцентрирована в первую очередь на IT-аутсорсинге, и облако ALP Cloud – существенная часть этой услуги. По сути это стопроцентный IaaS, встроенный в интегрированное IT-обслуживание крупных и средних заказчиков. При этом мы не продаем облака «в розницу», не конкурируем с крупными облачными IaaS-провайдерами, потому что у нас принципиально разные ниши на IT-рынке. В рамках гибридной инфраструктуры ИС заказчиков объединяются с облачными ресурсами ALP Cloud. Это делается для того, чтобы компании могли расширить функциональность IT-инфраструктуры, получать горячий или теплый резерв ресурсов для обеспечения недорогой отказо- и катастрофоустойчивости своих систем (средние бухгалтерские и налоговые предприятия, работающие на аутсорсинге) или оперативно развернуть корпоративные приложения – на временной или постоянной основе (крупные корпорации, запускающие срочные проекты). И наконец, наш IaaS задействован в такой услуге, как Backup as a Service. Мы выделяем серверные мощности для хранения резервных копий документов заказчика в облаке.

- Валерий БЕЗРУКОВ (Mirantis):

Мы работаем на инфраструктуре клиента. В большинстве случаев нашим продуктом является частное облако, созданное с учетом специфических потребностей заказчика. Если проанализировать сценарии, в которых используется Mirantis OpenStack, можно сказать, что наиболее часто встречаемые решения сегодня – это IaaS. Есть примеры SaaS, но их пока существенно меньше. И мы активно развиваем направление NFV (Network Functions Virtualization – виртуализация сетевых функций).

- Леонид АНИКИН (Softline):

Любое решение уровнем выше, чем IaaS, в нашей модели организации сервисов базируется на IaaS. Поэтому нагрузка на SaaS и другие верхнеуровневые решения очень схожа с нагрузкой на IaaS. SaaS и другие подобные сервисы растут быстрее, чем сегмент IaaS. Клиенты все чаще выбирают готовый и удобный сервис по подписке.

- Евгений КУРТУКОВ, руководитель отдела поддержки и развития продаж, компания Axoft:

Как дистрибьютор облачных сервисов, мы фокусируем свое внимание на продаже сторонних сервисов IaaS и SaaS. Основным критерием для попадания вендора в наш облачный портфель является возможность ежемесячной оплаты сервисов, то есть работа по подписке.

- Ильдар АБУЛЬХАНОВ («Инфосистемы Джет»):

Сегодня порядка 60% предоставляемых в нашем ВЦОДе услуг – это IaaS. В то же время мы наблюдаем повышение спроса на конечные сервисы – SaaS, СРК, ИБ. Если в 2015 году они составляли 10%, а остальные 30% – сервисы PaaS, то сейчас это соответственно 20% и 20%. Многие IT-директора начинают мыслить категориями бизнеса и для решения конкретных бизнес-задач предпочитают приобретение конечных сервисов. Их уже не так интересует, на какой инфраструктуре и софте все это реализовано – значение имеют только функциональность, цена и SLA.

- **Андрей МЕЛУЗОВ («КОРУС Консалтинг»):** Сейчас распределение облачной загрузки составляет 80% SaaS на 20% IaaS-сервисов.

Каким вы видите самого малоплатящего облачного клиента вашей компании?

- Игорь СИТНИКОВ («Миран»): Ежемесячная стоимость аренды самого простого виртуального сервера с SSD-дисками – 160 рублей.
- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group):

Особенность нашего облака в том, что оно не продается отдельно от наших услуг. То есть его «кусочек» может быть частью сервисного контракта для SMB, который измеряется сотнями тысяч рублей в год. Схема предоставления гибридной инфраструктуры для компаний на одном и том же рынке может оказаться разной. Постоянная аренда сервера, идентичного имеющемуся, обойдется бухгалтерской компании с числом сотрудников от 100 до 200 в 30–60 тыс. рублей в месяц. А аренда отказоустойчивой инфраструктуры в облаке на три недели («теплый» резерв) плюс неделя увеличенных мощностей («горячий резерв» во время сдачи отчетности клиентов в контролирующие органы) обойдется в 21 тыс. рублей в месяц.

- Леонид АНИКИН (Softline):

Чем меньше клиент, тем больше мы должны сделать для него стандартизованных предложений, которые подойдут без необходимости подключения большой команды специалистов. Для нас самый маленький облачный клиент – это купивший месячную подписку на Office365 для одного пользователя.

- Евгений КУРТУКОВ (Axoft):

Минимальный пакет Office365 обойдется клиенту примерно в 300 рублей за одно рабочее место в месяц. Если сравнить со стандартными лицензиями (например, OpenLicense) – это колоссальная экономия.

- Антон ЗАХАРОВ (.masterhost): Порог входа в услугу у нас весьма невелик – 650 рублей.

Сколько платит в месяц самый дорогой ваш клиент?

- Игорь СИТНИКОВ («Миран»): Плата составляет шестизначное число.
- Леонид АНИКИН (Softline): Около 2,5 млн рублей в месяц.
- Иван ЛУКОВНИКОВ, вице-президент Acronis по разработке и облачным технологиям:

Наши клиенты имеют возможность выбирать один из двух способов тарификации при использовании облаков в качестве хранилищ для резервных копий: исходя из объема облачного хранилища и исходя из количества девайсов, например серверов, данные на которых нуждаются в резервном копировании. В первом случае объем занимаемых в облаке резервных копий определяет общую стоимость услуги и, соответственно, стоимость хранения одного гигабайта. Во втором случае стоимость за пользование облачным хранилищем постоянна, клиент платит только за конкретное устройство. Для некоторых пользователей мы предоставляем возможность запустить копию их инфраструктуры в нашем облаке: у пользователя «упал» сервер – в течение нескольких секунд он может активировать его клон из резервной копии в облаке и продолжить работать дальше.

- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group):

Приведу пример одного из самых крупных клиентов – нашу же компанию, ALP Group, эксплуатирующую около трети нашего облака. При этом значительную часть ресурсов ALP Cloud использует портал «7я.ру», входящий в состав бизнесов группы. Этот контракт приносит нашему департаменту несколько миллионов рублей в год. А для интернет-портала это намного дешевле аренды облака на стороне или покупки собственной инфраструктуры. В среднесрочной перспективе (три-пять лет) портал

экономит около 30-40% по сравнению с другими решениями.

- Валерий БЕЗРУКОВ (Mirantis): Здесь имеет смысл говорить о глобальном бизнесе компании, и речь идет о миллионах долларов в год.

Как формируется цена на ваши облачные услуги?

- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group):

Продавая, скажем, свои мощности в облаке по среднерыночной цене, ALP Group все равно получает рентабельность на уровне 15–25%. Если говорить о скидках, то фактически все наши клиенты получают мощности в облаке со значительным дисконтом, который компенсируется стоимостью сервисных контрактов. Нашим клиентам ALP Cloud обходится на 30% дешевле, чем если бы они покупали его аналог где-то еще, а мы неизменно поддерживаем свою рентабельность на целевом для нас уровне благодаря сервисной составляющей предоставляемого IT-обслуживания.

- Валерий БЕЗРУКОВ (Mirantis):

Обычно скидки могут обсуждаться в том случае, если клиент открывает для нас возможность заявить о себе на новом рынке. Наши цены определяются рыночной конъюнктурой и нашими компетенциями, наличием опыта решения тех или иных задач, поставленных клиентом.

- Леонид АНИКИН (Softline):

Цена формируется исходя из простого правила: себестоимость + маржа. Понимание уровня себестоимости каждой единицы нашего каталога сервисов у нас есть, также нам понятен уровень планируемого дохода, роста компании, периода окупаемости и т. д. Несмотря на то что мы большая компания, мы сохраняем индивидуальный подход к каждому клиенту и даем индивидуальные скидки. Размер скидок зависит от объема услуг, потребляемых нашими клиентами: начиная от 5% и в некоторых случаях превышая 50%.

- Евгений КУРТУКОВ (Axoft):

В нашем случае речь идет о поставке услуг сторонних вендоров, которые самостоятельно определяют цены на свои продукты. А наша автоматизированная платформа AxoftCloud – это агрегатор, который выполняет функции подключения, настройки, продления подписок. Мы обеспечиваем первый уровень технической поддержки для клиентов наших партнеров, а также предоставляем ряд сервисов, присущих традиционному VAD-дистрибьютору: обучение, пресейл, продуктовые консультации, финансовую и маркетинговую помощь. В настоящий момент Axoft осуществляет все это бесплатно.

- **Андрей МЕЛУЗОВ («КОРУС Консалтинг»):**

Мы формируем цену из расчета стоимости поддержки и [модернизации инфраструктуры](#), обслуживания и отчислений в сторону вендора за лицензии. Скидки же возможны при большом объеме используемых сервисов. Кроме того, мы готовы на скидки для первых клиентов новых SaaS/IaaS-решений, которые мы выводим на рынок.

Как за последний год увеличилась мощность ваших ЦОДов?

- Игорь СИТНИКОВ («Миран»): За счет увеличения объема предоставляемых услуг общая мощность наших data-центров выросла на 30%.
- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group): За последний год мы нарастили объем своих вычислительных ресурсов (процессоры, память, дисковое пространство) на 40%.
- Галина ЖУРАВЛЕВА, старший менеджер по работе с облачными провайдерами, компания IXcellerate:

Облачные проекты в нашем data-центре растут не менее чем на 20% в год, являясь одним из самых быстрорастущих сегментов. Мы наблюдаем долгосрочный подход к управлению IT-инфраструктурой – уже сейчас наши

партнеры обсуждают планы по увеличению мощностей на три-пять лет вперед.

- Леонид АНИКИН (Softline):

Мы расширили московский ЦОД более чем в два раза, а также открыли вторую площадку в Москве в data-центре уровня надежности TIER 3+. Серьезное расширение произошло и на других наших площадках – в Санкт-Петербурге и Новосибирске. В планах на этот год – открыть еще три облачные площадки в регионах.

- Ильдар АБУЛЬХАНОВ («Инфосистемы Джет»):

За последний год мощность ВЦОДа увеличилась в два раза, и мы фактически выходим на точку окупаемости инфраструктурных вложений. Сегодня виртуальный ЦОД базируется на двух физических площадках.

Ваши каналы защищены от DDOS-атак?

- **Андрей МЕЛУЗОВ («КОРУС Консалтинг»):** Да, конечно. Это стандартное требование ко всей серьезной облачной инфраструктуре.
- Дмитрий БЕССОЛЬЦЕВ (ALP Group):

Так как мы не специализируемся на решениях, связанных с ИБ, то предлагаем своим клиентам, которым нужна дополнительная защита от DDoS-атак, пользоваться сторонними специализированными сервисами в дополнение к ALP Cloud.

- Галина ЖУРАВЛЕВА (IXcellerate):

Провайдеры облачных услуг в нашем ЦОДе обеспечивают защиту каналов связи от DDOS-атак, а также имеют все требуемые подтверждения безопасного хранения и защищенности данных.

- Леонид АНИКИН (Softline):

Мы используем каналы связи, которые априори подключены к средствам защиты от DDOS-атак. Клиенту мы готовы предложить отдельное подключение к системам защиты от DDOS-атак на любых каналах и на любых пропускных способностях.

- Ильдар АБУЛЬХАНОВ («Инфосистемы Джет»):

Некоторым организациям мы предоставляем выделенные WAN-каналы или выделенные VPN-каналы с применением шифрования. И в том и в другом случае нет смысла в защите от DDOS. Ее мы реализуем в случае с внешними интернет-подключениями – например, для сайта «Российского экспортного центра», который пользуется услугами ВЦОДа.

- Антон ЗАХАРОВ (.masterhost):

Мы используем собственные наработки для эффективной борьбы с различными типами DDOS. Как правило, от этого вида кибератак страдает не только интернет-проект, являющийся ее целью, но и другие проекты, размещенные на том же сервере. Наша трехуровневая система защиты, расположенная перед хостинговым back-end'ом, позволяет защитить от паразитной нагрузки весь хостинговый сервер, в том числе и «соседей» атакуемого клиента.

- Игорь СИТНИКОВ («Миран»):

Система защиты от DDoS в «Миран» включает в себя программно-аппаратные комплексы Arbor Pravail и F5, а Inoventica guard используется для дополнительного анализа трафика. Очистка и анализ трафика осуществляются непосредственно в сети и при помощи специализированных программных инструментов. Наша защита готова выдержать атаки 120 Gbps или 2000 mpps.

Материал опубликован в газете IT News, июль 2016 г.