

Облако по-операторски

Игорь АГАПОВ

Облачные вычислительные технологии из новинки на инфокоммуникационном рынке превратились в рабочий инструмент – не только для ИКТ-компаний, но и для предприятий других отраслей экономики. Потенциал облаков стал широко востребован благодаря предоставляемой ими возможности быстро развернуть услуги при существенном сокращении затрат на ИТ-инфраструктуру. Однако в последнее время стали проявляться новые закономерности – а именно, усиление спроса на облачные технологии со стороны новых категорий пользователей и выход на рынок облачных услуг крупных телекоммуникационных компаний.

Вопросы развития облачных технологий и инфокоммуникационных услуг на их основе обсуждались на Международной конференции «Cloud Services Russia 2017 – Инфраструктура, платформа, сервисы», организованной ComNews. В ней приняли участие более 150 представителей компаний – разработчиков решений, провайдеров облачных сервисов, корпоративных заказчиков из различных секторов экономики, международных аналитических компаний.

Руководитель исследований облачных сервисов IDC в России и СНГ Дмитрий Гаврилов сообщил, что по итогам 2016 года объем рынка облачных услуг в России составил \$422 млн, 63% из которых приходится на программное обеспечение как услугу (Software as a Service, SaaS). Наибольшим спросом пользуются публичные облачные решения, рынок которых в России по итогам прошедшего года достиг \$363 млн. При этом представитель IDC отметил новые тенденции на облачном рынке России.

«Наиболее востребованы эти сервисы в розничной и оптовой торговле, финансовом секторе и промышленном производстве. При этом в последние годы российские государственные структуры увеличили использование публичных облачных систем: их доля в этом сегменте выросла почти до 20%. Также растет интерес к публичным облакам со стороны крупных компаний. Наибольшим спросом у них пользуются услуги инфраструктуры как сервиса (Infrastructure as a Service, IaaS) и платформы как сервиса (Platform as a Service, PaaS). Причина в том, что крупные компании предпочитают максимально адаптировать прикладное ПО к особенностям своего бизнеса и не очень доверяют готовым решениям, предоставляемым в рамках услуг SaaS, стремясь размещать программы собственной разработки в облачной инфраструктуре и на платформах», – отметил Дмитрий Гаврилов.

Президент ассоциации «АСТРА» Сергей Македонский считает, что в ближайшей перспективе динамика развития рынка

Руководитель проектного офиса по развитию облачных сервисов и услуг ЦОДа ОАО «КОМКОР» Павел Судникевич отметил, что оператор продолжает развивать облачные ИТ-сервисы, обеспечивающие существенный рост выручки



По мнению вице-президента по технологическому консалтингу Oracle СНГ **Павла Захарова**, облачные среды как нельзя лучше подходят для развертывания систем искусственного интеллекта



Руководитель исследований облачных сервисов IDC в России и СНГ Дмитрий Гаврилов подчеркнул, что спрос на облачные сервисы в России вырос, несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию



Фото: СТАНДАРТ

облачных услуг будет по-прежнему определяться спросом со стороны сегмента среднего и малого бизнеса (СМБ). Он отметил, что повышенный интерес представителей СМБ-сегмента к облачным услугам обусловлен возможностью экономить на аппаратных решениях и программном обеспечении, но в России есть ряд проблем с их распространением. Сергей Македонский рассказал, что компании недостаточно осведомлены об особенностях и возможностях применения данного вида услуг. Кроме того, сегмент среднего и малого бизнеса в России настолько мал, что пока его вклад в развитие рынка облачных сервисов недостаточен.

Вице-президент по технологическому консалтингу Oracle СНГ Павел Захаров обратил внимание на то, что использование облачных технологий само по себе не упрощает управление информационными системами, а выводит данный процесс на новый уровень. «В условиях, когда непрерывно появляются новые источники данных, растет их объем и количество пользователей, важное значение для повышения эффективности управления информационными системами приобретают средства анализа на основе искусственного интеллекта. В свою очередь облачные среды как нельзя лучше подходят для развертывания решений с применением искусственного интеллекта. Поэтому можно ожидать, что в перспективе такие решения будут встраиваться во все прикладное ПО бизнес-класса, включая предоставляемое по схеме SaaS», – уверен Павел Захаров.

Возможно, именно повышение интереса к облачным сервисам со стороны крупных компаний в совокупности с потребностью в высокотехнологичных средствах анализа данных стали факторами, побудившими традиционные операторские компании начать менять бизнес-модели и расширять перечень и объем предоставляемых ИТ-услуг, в том числе облачных. На конференции Cloud Services Russia 2017 об этом заявили представители сразу нескольких телекоммуникационных операторов.

Директор продуктового офиса партнерских облачных услуг ПАО «Ростелеком» Антон Салов подчеркнул, что распространение облачных решений расширяется, и это открывает большие возможности для операторских компаний в сфере оказания услуг конечным пользователям. «Разветвленная структура подразделений позволяет компании-оператору эффективно выполнять роль дистрибьютора облачных сервисов.

Это крайне важно, потому что для пользователя самостоятельное приобретение и внедрение облачных решений может быть связано с рядом трудностей. Во-первых, ему нужно интегрировать решения из разных облачных систем в свою ИТ-структуру, что не всегда просто без специального опыта. Во-вторых, непосредственный поставщик облачного решения со штаб-квартирой где-нибудь в Ирландии не сможет обеспечить оперативную техническую поддержку, тогда как компания-дистрибьютор способна взять эту функцию на себя. Кроме того, у дистрибьютора есть возможность формировать пакетные предложения облачных сервисов исходя из потребностей конкретной компании», – пояснил Антон Салов.

Руководитель продуктового развития и стратегии #CloudMTC центра инноваций ПАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) Антон Захарченко указал на то, что телекоммуникационный рынок не растет так, как прежде, и его игрокам необходимо менять систему оказания услуг путем внедрения расширенного перечня ИТ-сервисов. «В соответствии с этим принципом облачная платформа МТС уже развернута в четырех ЦОДах оператора, а также будет устанавливаться в новых центрах обработки данных. Мы считаем, что крупными компаниями будут востребованы услуги обработки больших массивов данных, которые целесообразно заказывать как один из облачных сервисов. По сравнению с самостоятельной обработкой больших данных, такой подход позволит заказчику сэкономить время – а значит, повысить актуальность полученных результатов», – полагает Антон Захарченко.

Руководитель проектного офиса по развитию облачных сервисов и услуг ЦОДа ОАО «КОМКОР» («АКАДО Телеком») Павел Судникевич отметил, что компания находится в стадии трансформации бизнеса. «Мы закрыли сделки по продаже дочерних компаний в Екатеринбурге и Петербурге, и теперь сосредоточимся на бизнесе в Московском регионе. В частности, «АКАДО» будет активно развивать направление ИТ-услуг на базе нового центра обработки данных. Например, виртуальное хранилище данных и системы резервного копирования. На базе облачных технологий «АКАДО» также предоставляет услуги видеонаблюдения – как для бизнес-пользователей, так и для единой системы видеонаблюдения города Москвы, в рамках организации которой мы установили и эксплуатируем несколько тысяч видеоканалов с возможностью хранения и просмотра изображений», – сказал Павел Судникевич.

Руководитель продукта CDN ПАО «МегаФон» Александр Осипов остановился на том, что облачные технологии могут успешно применяться операторами связи для повышения эффективности ранее внедренных услуг. «На основе нашего опыта эксплуатации CDN-инфраструктуры было принято решение создать облачную платформу для провайдеров видеоконтента и предоставлять услугу PaaS. Платформа обеспечивает хранение видеоконтента в облаке и подготовку видеопотоков для доставки пользователям. Сочетание CDN и облачной платформы расширяет круг потенциальных пользователей услуг оператора связи, так как сокращает для видеопровайдеров затраты и время на развертывание сервисов», – сказал Александр Осипов.

Конференция прошла при поддержке

Oracle,
ОАО «КОМКОР»
(«АКАДО Телеком»)

Материалы



конференции

Антон Исанин,
руководитель центра качества
АО «Альфа-Банк»:

«Для крупных финансовых организаций наиболее приемлемый вариант – IaaS в частном облаке, что сочетает преимущества облачных решений с требованиями информационной безопасности. Среди преимуществ – сокращение времени вывода финансовых продуктов на рынок»



Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Игорь Тютрин,

руководитель департамента по инфраструктуре и операциям ООО «М.Видео»:
«Аргумент за внедрение облачных решений крупными компаниями – сокращение сложной физической ИТ-инфраструктуры, что позволяет уменьшить операционные расходы, оптимизировать нагрузку на ИТ-специалистов, а также повысить оперативность выделения вычислительных ресурсов под текущие задачи»

Евгений Бинн,
заместитель руководителя
Общегородского ЦОДа Департамента
информационных технологий города Москвы:
«В связи с многократным ростом использования городских госуслуг в электронном виде и увеличением динамической нагрузки на систему, вычислительные ресурсы трех физических площадок городского ЦОДа объединены в частном облаке с возможностью оркестрации задействованных мощностей»



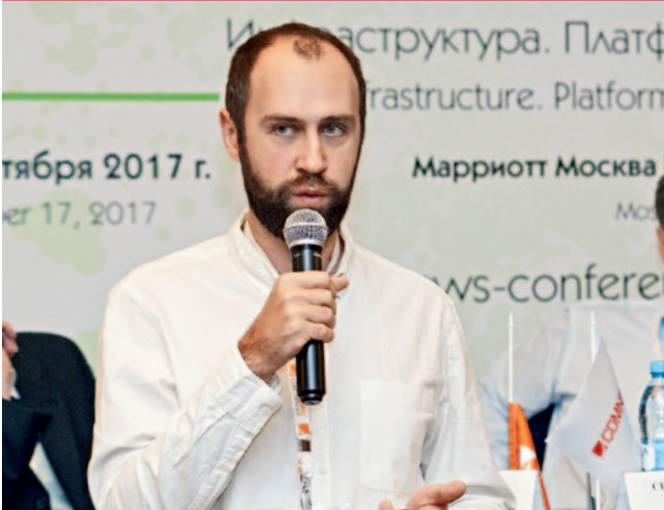
Фото: СТАНДАРТ



Фото: СТАНДАРТ

Владимир Карагиоз,

старший менеджер департамента промышленных технологических решений Oracle СНГ:
«Целесообразность перехода на облачные решения обусловлена возможностью упростить задачи интеграции различных бизнес-приложений, которые в традиционной схеме построения корпоративных ИТ-структур представлены, как правило, продуктами разных производителей»



Илья Летунов,
руководитель b2b-облаков
Mail.ru Group:
«Опережающий рост сегмента IaaS по отношению к облачному рынку в целом обусловлен переводом вычислительных мощностей из традиционных ЦОДов в облака. По нашему прогнозу, с 2019 года эта тенденция проявится и в нашей стране, а к 2022 году 50% крупных корпоративных пользователей в России будут использовать услуги PaaS и IaaS»

Фото: СТАНДАРТ



Павел Щеглов,
директор по продуктам
ООО «Селектел» (Selectel):
«Инфраструктура как сервис – наиболее перспективный сегмент облачного рынка. Поэтому следует ожидать миграции в направлении IaaS – как провайдеров, специализирующихся на услугах размещения ИТ-оборудования на своей инженерной инфраструктуре (colocation), так и компаний, ориентированных на предоставление SaaS»

Фото: СТАНДАРТ



Андрей Мелузов,
начальник управления
по работе с бизнес-услугами ООО «ИТСК»:
«Обращение к ИТ-решениям в публичных облаках не всегда безопасно и эффективно для компании. Выходом из этой ситуации может стать использование модели «бизнес-процесс как сервис» в частном облаке, когда все ИТ-решения, задействованные в бизнес-процессах компании, интегрируются в рамках единого интерфейса»

Фото: СТАНДАРТ



Валерий Безруков,
руководитель направления
по работе с ключевыми заказчиками
ООО «Облачные технологии Яндекс»
(«Яндекс.Облако»):
«Решения IaaS в частных облаках по-настоящему полезны для управления масштабной инфраструктурой, состоящей из сотен виртуальных машин и десятков серверов, при условии не менее нескольких десятков запросов на ее использование в день»

Фото: СТАНДАРТ