

Облака и ЦОД — что принес нам этот год?



ТЕМА НОМЕРА

Какие изменения произошли на украинском рынке коммерческих ЦОД и облаков в 2018 году и каковы перспективы сегмента? Об этом мы поговорили с основными участниками рынка.

Рынок облачных сервисов в Украине растет очень высокими темпами. Конечно, его объемы еще далеки от показателей стран ЕС, но все же тенденция обнадеживающая. Сегмент услуг коммерческих ЦОД также увеличивается, однако не столь стремительно. Если рынок облаков за прошедший год вырос на несколько десятков процентов, то сегмент коммерческих дата-центров — на 10–11%. Но это ситуация в целом, а у каждой конкретной компании результат был собственный.

Поэтому мы решили подвести некоторые итоги уходящего 2018 года на рынке облаков и ЦОД. В этом нам помогли сами участники рынка, которые рассказали о наиболее важных событиях и поделились своим видением текущей ситуации и планами на несколько лет вперед. Забегая вперед, можно сказать, что будущее ожидается весьма радужное, несмотря на ряд негативных событий, которые происходят в стране прямо сейчас. Вопреки внешним обстоятельствам операторы, а главное, заказчики полны оптимизма, и, судя по всему, основания для этого есть.

Коммерческие ЦОД: на грани стагнации, но с перспективой роста

Украинский рынок коммерческих дата-центров растет. По прогнозам «СиБ», объем продаж услуг collocation в 2018 году должен составить \$13–13,5 млн, и на данный момент эта цифра подтверждается предварительными расчетами и оценками участников рынка. Таким образом, годовой рост сегмента составляет около 11%, что в целом соответствует мировым тенденциям.

Так, по данным аналитического отчета компании Orbis Research, средний рост мирового сегмента коммерческих ЦОД в период с 2018 по 2023 год составит 10,85%. Другое дело — абсолютные показатели. В упомянутом исследовании сказано, что глобальный рынок услуг collocation в 2017 году превышал \$25,5 млрд, а в 2018-м достигнет \$28,3–28,4 млрд. Таким образом, украинский сегмент составляет 0,05% от общемировых показателей, и в дальнейшем разрыв будет только увеличиваться. Примерно такое же соотношение наблюдается и в контексте подготовленной площади или доступных стойко-мест. Тем не менее, отечественные операторы смотрят в будущее с оптимизмом.

“ На мировом рынке дата-центров идет активный процесс укрупнения. Наблюдается экспансия американских компаний на европейский рынок. Наша страна пока остается вне этого процесса в силу понятных причин. Но все равно некоторые инвесторы верят, что Украина сможет преодолеть трудности и стать полноправным участником мирового рынка. За последний год появились новые мощности, и это хорошая тенденция. Хотя украинские ЦОД еще сильно недоотягивают до уровня мировых дата-центров, они пока еще способны конкурировать с ними за счет более низких цен или большего объема услуг за меньшие деньги. В то же время отечественным дата-центрам следует обратить больше внимания на вопросы комплексной техподдержки, включив в нее сервисы по доставке оборудования на площадку, его монтажа и демонтажа силами сотрудников дата-центра, и создать комфортные условия для проведения регламентных работ (комнаты для отдыха и переговоров, удобные рабочие места и т.п.).

Борис Борисов, генеральный директор United DC



HUAWEI OceanStor Dorado

НАЙШВИДША В СВІТІ*/***/*****/*****

ALL FLASH** СИСТЕМА ЗБЕРЕЖЕННЯ ДАНИХ

LEADING NEW ICT

Завітайте на офіційний сайт
компанії Huawei Ukraine

www.huawei.ua

*Згідно останньому рапорту Storage Performance Council, HUAWEI встановив новий світовий рекорд в тесті SPC-1 7Mio IOPS

**Не тільки All-Flash, це взагалі найшвидша система збереження даних в світі

Практично не втрачає швидкості при використанні дедуплікації та компресії**

****Зберігає стабільний рівень затримки в 0,5мс та 1мс в кластері в SAP HANA TDI Service

*****Найкраща швидкість двоконтролерної системи - до 300K IOPS при 1мс*****

*****При співвідношенні читання: запис 7:3 та увімкнених дедуплікації та компресії

*****Час перебудування 1ТБ даних - 30хвилин

*****Зменшення фізичного обсягу даних за використання дедуплікації та компресії - до 5:1

В частности, рост сегмента стимулируется благодаря развитию облачных сервисов, поскольку многие операторы таких услуг, хотя бы частично, размещают свои вычислительные мощности в украинских коммерческих дата-центрах — поближе к потенциальным заказчикам.

“Тенденции роста внутреннего рынка ЦОД напрямую связаны с переходом Украины в облако. Все больше клиентов принимают решение о переносе информации в облачные хранилища, и в данном случае две конкурирующие сферы выступают катализатором роста друг друга, ведь облака тоже нуждаются в инфраструктуре для размещения данных. Это видно даже на примере нашей компании — скажем, в 3-м квартале 2018 года бизнес GigaCenter от размещения оборудования вырос по сравнению с результатами предыдущего года, на 17% — именно благодаря предложению комплексных ИТ-решений.

Назарий Курочко,
руководитель компаний GigaTrans и GigaCenter

Некоторые крупные украинские заказчики расширяли свое присутствие на коммерческих площадках и переводили туда дополнительные объемы своей ИТ-инфраструктуры. Но как отмечают участники рынка, новых больших проектов было очень мало, а количество новых клиентов лишь немного превысило число тех, кто ушел из дата-центров по причине сворачивания бизнеса.

Учитывая то, что украинские коммерческие ЦОД в среднем заполнены на 60%, также не стоит ожидать в ближайшем будущем большого числа новых проектов по созданию подобных объектов.

“На сегодняшний день рынок дата-центров Украины сбалансирован с точки зрения спроса и предложения. Мощности ключевых игроков загружены на 55–60%, т.е. есть возможность для развития на существующих площадках. Появление новых игроков маловероятно, скорее можно ожидать новых партнерских проектов с европейскими и мировыми площадками по размещению ресурсов за пределами Украины. Также вероятна тенденция к укрупнению бизнеса ведущих игроков. Отмечу, что наконец-то «проснулся» малый и средний предпринимательский сегменты. С прошлого лета мы наблюдаем существенный рост доходов от предоставления услуг для этой категории бизнеса. За год реальные доходы от продажи облачных сервисов для СМБ у нас выросли более чем на 30%.

Виталий Чабан,
директор дата-центра «Парковый»

Скорее всего, каждый год в строй будут вводиться не более одного-двух дата-центров (или новых очередей существующих объектов). Так, в 2017-м был всего один крупный проект — открыта вторая очередь ЦОД «Би Мобайл» (потенциальной емкостью до 400 серверных шкафов) и несколько существенно меньших объектов.

РОСТ ОБЛАЧНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ ПРОДОЛЖИТСЯ

Украинский рынок облаков сейчас находится в фазе активного роста. По предварительным данным аналитической компании IDC и нашим наблюдениям, в 2018-м он вырастет не менее чем на 25% и составит около \$20 млн. Высокие темпы роста будут наблюдаться еще минимум 5 лет. Украинский бизнес только два года назад вошел в состояние осознанного потребления облачных сервисов. Сейчас практически все новые ИТ-проекты реализуются с их использованием — начиная с IaaS, которые растут быстрее всех, и заканчивая SaaS-решениями для конкретных задач клиентов.



Артем КОХАНЕВИЧ,
директор GigaCloud

В прошлом году объем рынка облаков впервые обогнал рынок дата-центров. Эта тенденция сохранится и по итогам 2018-го. Доля мировых гигантов — Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google и др. — останется высокой, на уровне 70%. При этом украинский рынок облачных услуг уже достаточно большой по объему, поэтому темпы роста в процентах немного снижаются из года в год. Сложно расти в разы постоянно, когда речь идет о суммах в десятки миллионов долларов. В абсолютных значениях динамика роста рынка еще более очевидна, и этот тренд сохранится на ближайшие 5 лет.

При этом, поскольку украинский облачный рынок открыт — на нем почти нет ограничений, связанных с переносом ИТ-инфраструктур на зарубежные площадки, — в будущем будет усиливаться давление со стороны мировых гигантов: AWS, Microsoft Azure и др. Никто из этих компаний не собирается строить площадки в Украине. Их бизнес рассчитан на массовый рынок без индивидуального подхода, что оставляет местным операторам широкие возможности для работы с клиентами.

В нынешнем году можно отметить новый ЦОД De Novo («ЦОД 5») на 178 стойко-мест. Кроме того, новые очереди своих дата-центров открыли GigaCenter и DC|Cosmonova, но речь в обоих случаях идет о нескольких десятках стоек. 2019 год также должен принести как минимум один относительно крупный коммерческий объект с потенциальной емкостью несколько сотен серверных стоек и 2–3 проекта по расширению емкости действующих ЦОД.

При такой слабой динамике, которая является результатом общеэкономических процессов, происходящих в стране, вряд ли стоит рассчитывать на ощутимые финансовые вложения в данный сектор — как со стороны украинских компаний, так и от зарубежных инвесторов. Относительно малый объем рынка имеет еще и ту негативную тенденцию, что у операторов, во-первых, нет стимула внедрять инновационные услуги (спросом пользуются только самые базовые сервисы), а во-вторых, нет денег на реализацию новых энергоэффективных технологий. Конечно, есть и обратные примеры, но их можно перечислить по пальцам одной

БАНКИ ТА ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ,
ПРОВАЙДЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ОПЕРАТОРИ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ,
ДЕРЖАВНІ УСТАНОВИ,
ТОРГІВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ,

BEMOBILE

BUSINESS DATA PARK

TIER III
ISO 27001
PCI DSS

СТРАХОВІ КОМПАНІІ,
ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ,
ПРОМИСЛОВІСТЬ ТА АГРАРНИЙ СЕКТОР

П'ЯТИЗІРКОВИЙ КОМФОРТ ДЛЯ ВАШИХ ДАНИХ

+38 044 494 35 05 WWW.BEMOBILE.UA

РЫНОК КОММЕРЧЕСКИХ ЦОД МОЖЕТ РАСТИ НА 10% В ГОД

В 2018 году рынок collocation в Украине оставался стабильным. Отсутствие роста объемов обусловлено несколькими аспектами. Главным фактором, влияющим на этот сегмент, является рост инвестиций в страну и появление новых крупных игроков — как внутренних, так и внешних. Этого, к сожалению, не наблюдается. Второй момент — это активное развитие облачных сервисов, которые позволяют некоторым компаниям вместо увеличения количества собственного оборудования использовать виртуализированные мощности. Отмечу, что в уходящем году активность продаж зарубежных операторов на украинском рынке коммерческих ЦОД значительно сократилась. Связано это и с определенной тенденцией снижения активности правоохранительных органов в части изъятий серверов, что так пугало бизнес, и с разницей в ценах на услуги в пользу местных ЦОД. В целом же динамика объемов бизнеса операторов collocation зависит от общей ситуации в Украине. Если рост экономики и инвестиционный климат будут улучшаться, то и сегмент коммерческих ЦОД будет расти. По нашим прогнозам — примерно на 10% в год в течение как минимум ближайших трех лет.



Валерий ВОЛЬНЫЙ,
директор дата-центра «Би Мобайл»

руки. Зарубежные операторы также не особенно активны на украинском рынке коммерческих ЦОД, по итогам 2018 года оценка их доли уменьшилась и сейчас составляет около 10%.

Также стоит отметить, что государственные структуры проявляют весьма прохладное отношение к сегменту коммерческих дата-центров. Никакой внятной политики в данном направлении пока нет. В то же время заказы со стороны госсектора могли бы существенно оживить рынок, но на это мало кто рассчитывает, по крайней мере, в ближайшие годы.

“Если говорить о перспективе развития украинского рынка ЦОД на ближайшие несколько лет, то можно выделить несколько основных тенденций: с одной стороны, на рынке коммерческих дата-центров появление новых игроков маловероятно (хотя и возможно при следующих обстоятельствах — выход международных игроков, таких как Amazon; поглощение крупными игроками меньших его представителей с целью расширения существующих площадок; появление небольшого количества специализированных ЦОД с сервисами защиты от кибератак или предоставлением альтернативных услуг представителям «крипто индустрии»), с другой — стоит учитывать перспективу появления единого государственного ЦОД, который позволит сконцентрировать в одном месте данные всех госпредприятий и учреждений.

Антон Хвастунов,
коммерческий директор GigaTrans и GigaCenter

Оценив общую картину рынка, обратимся теперь к новым внедрениям на площадках конкретных компаний и перспективам развития.

Новости украинских дата-центров

Компания «**Би Мобайл**» планомерно проводила модернизацию своего дата-центра в течение всего года, внося постоянные улучшения в инженерную инфраструктуру объекта. В частности, были полностью обновлены все аккумуляторные батареи. От тех АКБ, которые использовались ранее, новые модели отличаются почти вдвое более длительным сроком службы. Кроме того, были проложены две подземные кабельные канализации — для того, чтобы обеспечить операторам, работающим на территории комплекса (их сегодня уже более тридцати) возможность прокладки максимально защищенных телекоммуникационных трасс. Вместе с тем отмечены изменения и в организационной плоскости. Например, компания в этом году привела свою политику, процедуры и документацию в соответствие с требованиями постановления Евросоюза, регламентирующего порядок защиты персональных данных (GDPR), а также успешно продлила действие сертификата безопасности PSI DSS.

Для **De Novo** 2018 год оказался достаточно активным с точки зрения развития. Весной был успешно введен в эксплуатацию новый коммерческий дата-центр «ЦОД 5» общей емкостью 178 стойко-мест, ориентированный на сегмент средних и небольших предприятий, которым требуется аренда 1–2 стоек. Проектный показатель полезной электрической нагрузки объекта составляет 600 кВт. Для охлаждения используются фреоновые кондиционеры Stulz, эффективность которых усиливает система изоляции холодных коридоров. Также имеется централизованная система управления и мониторинга (DCIM), газовое пожаротушение, круглосуточная охрана и т.д. Создатели комплекса декларируют его надежность на уровне Tier III.

Дата-центр «**Воля**» в 2018 году выполнил установку системы прямого фрикулинга для повышения энергоэффективности всех серверных и технологических помещений объекта. В два раза была увеличена пропускная способность каналов связи, что позволило удовлетворить растущий спрос на услуги предоставления Ethernet-подключений на скорости 10 Гбит/с.

Еще один крупный игрок украинского рынка коммерческих ЦОД, **United DC**, сообщил о планах по созданию новой площадки, запустить которую планируется в начале будущего года.

Коммерческий ЦОД **DC|COSMONOVA** запустил в эксплуатацию четвертую очередь дата-центра общей емкостью 35 шкафов. В 2018 году ООО «Космонова» получила аттестат соответствия комплексной системе защиты информации (КСЗИ) защищенного узла интернет-доступа (ЗУИД).



РОЗШИРЮЄМО ГОРИЗОНТИ!

Новий ЦОД Atman WAW-2 в Варшаві



e-mail: sales@ucloud.ua
phone: (044) 594-7-594
web ucloud.ua
fb: [/ucloud.ua](https://www.facebook.com/ucloud.ua)



Технічні характеристики:

- CPU: Intel Xeon Gold 6154,
- Частота CPU: 3 ГГц,
- Віртуальна машина до 72 ядер,
- RAM: до 760 ГБ,
- Система збереження даних: All Flash,
- Windows Server 2016,
- Дистанція між майданчиками UCloud в Варшаві: 10 км,
- Канал L2 з Києва до Варшави та між польськими ЦОД.

Cisco Meeting Server – эффективное решение для совместной работы!



Cisco Meeting Server — универсальная программная платформа для организации многоточечных аудиовидео- и веб- конференций.

Возможности Cisco Meeting Server:

- ▶ Обеспечения высококачественной видеосвязи с разрешением FullHD 1080p
- ▶ Различные способы организации конференций: персональная виртуальная переговорная комната, запланированное собрание
- ▶ Сервисы записи и брендирования конференций



Cisco — одна из крупнейших в мире компаний, специализирующихся в области высоких технологий. Лидер в производстве сетевого оборудования и аппаратно-программных средств для видеоконференций.



- ▶ Неограниченное количество участников
- ▶ Обширная совместимость с подключаемыми устройствами
- ▶ Гибкий выбор платформы для развертывания
- ▶ Индивидуальное кодирование видеотрафика
- ▶ Система лицензирования по количеству конференций



SI BIS — Cisco Premier Partner, обладающий Advanced Collaboration Architecture специализацией. Решения для совместной работы — дополнительное преимущество вашему бизнесу.

г. Киев, ул. Рылеева, 10-А, тел.: (044) 499-12-12, www.sibis.com.ua

В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА РЫНОК IAAS МОЖЕТ УДВОИТЬСЯ

На рынке услуг collocation сохраняется высокий уровень неопределенности, нет ни серьезного роста, ни падения объемов потребления. Мы надеемся, что эта ситуация изменится к лучшему в перспективе 2–3 лет. Во всяком случае, статистика всех соседних стран без исключения говорит о постоянно растущем спросе на ресурсы дата-центров вплоть до дефицита площадей, что дает серьезный сигнал инвесторам.

В Украине очень низок уровень ежедневных вычислений и в бизнесе, и в системах социального жизнеобеспечения. Банковский сектор перестал падать, но не перешел пока к росту. Улучшение ситуации с электронными сервисами и проникновением идеи цифровой трансформации неизбежно приведет к росту спроса на услуги коммерческих ЦОД.

Совершенно иная ситуация с облачными сервисами, которые окончательно перестали быть пугающей экзотикой для большинства украинских ИТ-менеджеров и заняли свое место в списке инструментария для поддержки и развития бизнеса. Надежность и эффективность облачных моделей доказана статистикой сотен предприятий и не менее чем пятью последними годами успешной работы данных сервисов в нашей стране.

Технологии, применяемые облачными операторами, стали намного более зрелыми, разнообразными и мощными. Поэтому существующие потребители облачных сервисов наращивают их потребление, а это, в свою очередь, является лучшей рекламой для менее решительных

ИТ-руководителей. Хоть и медленно, но в стране происходит цифровая трансформация, что отражается и на степени популярности облаков. Потребление облачных сервисов будет расти практически при любых сценариях развития экономики. Резервы для этого есть. Это и сравнительно небольшой уровень проникновения услуги на рынок, и нарастающая цифровая трансформация, и восстановление украинской экономики в целом.

Кроме того, по-прежнему слабо развит сегмент SaaS. Львиная доля этого рынка приходится на продажи MS Office 365. Появление привлекательных предложений также будет стимулировать рост инфраструктурных облачных сервисов. Наш прогноз — при условии роста украинской экономики на уровне 2,5–3% в год на протяжении ближайших 3 лет рынок IaaS удвоится.

Ну и напоследок: как только государство сможет сформулировать хотя бы подобие стратегии в области ИТ, можно ожидать взрывного роста в облачном бизнесе.



Максим АГЕЕВ,
генеральный директор De Novo

В рамках развития ЦОД **GigaCenter** был сдан в эксплуатацию новый модуль емкостью 28 стоек с допустимой суммарной мощностью ИТ-нагрузки 120 кВт, в котором, если это будет необходимо, можно установить еще дополнительно пять экранированных шкафов. Кроме того, на всем объекте были усилены меры физической безопасности, в частности, реорганизована и усовершенствована система контроля доступа и видеонаблюдения. Также клиентам стал доступен новый сервис — Remote Hands (когда заказчик делегирует ИТ-специалистам оператора те или иные задачи, связанные с определенными действиями над его оборудованием, размещенном в дата-центре). В будущем планируется обновление электротехнического оборудования и реализация сервиса по хранению ЗИП для клиентов.

Облака как мощный тренд

Облачный рынок растет очень быстро и здесь Украина также находится в поле глобальных тенденций. По данным **Gartner**, мировой рынок сервисов типа IaaS в 2017 году составил \$23,5 млрд и вырос почти на 30% по сравнению с 2016-м. Похожие темпы должны сохраниться и в ближайшие годы; по предварительным оценкам, показатели 2018 года превысят \$30,5 млрд. Мир переживает сейчас бум облачных технологий. При этом, что характерно, более половины сегмента (51,8% в 2017 году, по данным Gartner) принадлежит Amazon Web Services, а первая пятерка операторов, в числе которых также Microsoft, Alibaba, Google и IBM, владеет 75% рынка, и, по прогнозам, их доля будет расти.

В нашей стране объем сегмента IaaS по итогам 2018 года оценивается примерно в \$19–20 млн (менее 0,07% глобального рынка). При этом он развивается очень динамично; рост, по разным оценкам, составляет от 25% до 35% в год. Здесь большую роль играет эволюция пользовательских предпочтений. Украинские клиенты в своей массе уже привыкли к самому факту наличия облаков, освоили терминологию, узнали о преимуществах и недостатках подхода, благодаря чему принимается все больше осознанных решений о миграции в облако.

“В связи с ростом информированности и компетентности пользователей проявляется тенденция к более четкой сегментации облачных сервисов. Как результат, растет спрос на ресурсы IaaS среднего объема, а также на готовые облачные серверы под конкретные задачи. Немного сократился спрос на услуги классического collocation. Более востребованными стали гибридные решения, сочетающие возможности физической и облачной инфраструктур. В целом потребители продолжают все больше доверять облакам. Также уменьшились опасения из-за возможных отключений ЦОД силовыми структурами. Рынок облаков в Украине будет расти и развиваться, на данном этапе это уже необратимый процесс, полностью соответствующий тенденциям мирового рынка.

Александр Шевченко, руководитель дата-центра «Воля»

Потребительский спрос окончательно ушел из зоны осторожных экспериментов, а разнообразные облачные сервисы прочно вошли в список приоритетов большинства компаний. Как результат, отечественные

предприятия переходят к промышленной эксплуатации облачных ресурсов. При этом растет популярность гибридной модели, в рамках которой происходит интеграция собственной ИТ-инфраструктуры заказчика и облачных ресурсов стороннего оператора. Все более востребованным становится резервное копирование на базе облака, а также построение систем аварийного восстановления с использованием платформ IaaS. Список поставщиков облачных сервисов пополняется за счет европейских операторов, которые верят в перспективы украинского рынка, и это с учетом того, что существенную долю отечественного сегмента и так занимают зарубежные компании (Microsoft, AWS, Hetzner, OVH и другие). В то же время новых заметных украинских игроков в 2018 году не появилось. Как следствие, доля иностранных компаний на местном рынке IaaS по итогам 2018 года — более 70% (в сфере SaaS — «ПО как услуга» — этот показатель превышает 95%).

“ Наблюдается тенденция в стратегии управления ИТ-инфраструктурой крупных и средних компаний — разнесение мощностей по нескольким площадкам ЦОД. В 2018 сразу ряд дата-центров запустили новые очереди своих ЦОД, что в своей степени повлияло на рынок. В связи с этим, предложения стали более гибкими, к стандартным решениям практически всегда можно получить приятный технический бонус. Рынок облачных услуг активно растет. Увеличилось кол-во клиентов, которые доверяют облачным ЦОД и готовы вынести как части своей инфраструктуры в облако, так и полностью развернуть инфраструктуру в нем.

Юрий Морозов
руководитель дата-центра DC|Cosmonova

Быстрый рост рынка и работа здесь зарубежных компаний, обладающих международным опытом, ведет к усилению конкуренции и появлению новых сервисов. Так, активно растет спрос на высокоскоростные СХД, использующие SSD-накопители, сервисы класса BaaS (Backup as a Service), появились более требовательные



СЕРВИСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ІТ-ОБЛАДНАННЯ

- Серверне та активне мережне обладнання, системи зберігання даних
- Системи гарантованого електроживлення, відеоспостереження, телефонного зв'язку та інше обладнання
- Авторизований сервісний центр обладнання Eaton, Delta, NetApp, Ricoh
- Сервісне обслуговування та ремонт проектного обладнання більш ніж 30 виробників (Cisco, IBM, Aruba, Allied Telesis, Axis, Synology, Planet, Aten та інші)
- Досвід 12 років та високий технічний рівень персоналу
- Наші клієнти - провідні банки, провайдери, інтегратори та підприємства різних галузей

+380 (44) 585-0-911
service@megatrade.ua
Київ, вул. Смоленська, 31-33, корп. 3
service.megatrade.ua

МЕГАТРЕЙД
СЕРВІСНИЙ ЦЕНТР

заказчики, обращаящие внимание на максимальный уровень производительности процессоров. Спросом пользуются индивидуализированные сервисы типа HPI (Hosted Private Infrastructure — фактически это частный ЦОД в коммерческом облаке). Клиенты все меньше опасаются переносить в облако критически важные приложения, а после истории с вирусом PetyA активно занимаются созданием резервных копий данных. Пользуются украинскими облаками и госструктуры, причем гораздо активнее, чем коммерческими дата-центрами.

Как следствие, IaaS-операторы в Украине отмечают не только рост основных показателей, но и увеличение дохода в расчете на одного заказчика (ARPU). Данный тренд, как ожидается, будет развиваться и в 2019–2020 годах. И к этому есть все предпосылки — достаточно взглянуть на то, какие обновления проводили украинские облачные операторы в 2018 году.

Новости украинских облаков

Облачное направление **De Novo** показало, пожалуй, самый высокий темп изменений за последние 5 лет. Так, летом была запущена платформа нового поколения NG Cloud, дающая более высокую производительность, окончательно вышел в коммерческую эксплуатацию сервис частного облака HPI, значимо расширился список сервисов из семейства резервного копирования (BaaS). Осенью компания объявила о запуске сервиса EuroCloud на базе ЦОД во Франкфурте и соответствующих сервисов класса GeoCloud. Интересной новинкой также стала услуга Cloud Vision — «мониторинговая система как сервис». Кроме того, в перечне решений появился целый набор инструментов и сервисов, обеспечивающих более надежную миграцию данных и приложений заказчика в облако оператора.

РОСТ ОБЛАЧНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ ПРОДОЛЖИТСЯ

Рынок облачных услуг который год находится в фазе роста и сохранит данную тенденцию еще несколько лет. Такой фон обусловлен все большим количеством компаний, стремящихся расширить инфраструктуру за счет облачных ресурсов.

Уходящий год был достаточно стабильным, в отличие от предыдущего. Если в 2017-м были скачки интереса (например, к Office 365 на фоне запрета сервисов «Яндекс» и Mail.ru, резервированию из-за последствий Petya.A и т.д.), то 2018-й стал временем наращивания оборотов. Если говорить в разрезе услуг, то клиентам по-прежнему интересен весь спектр базовых сервисов: частные и публичные облака, резервирование и аварийное восстановление инфраструктуры, комплексные решения интеграционного характера и построение инфраструктурных решений под ключ.

Также отмечу, что в последние два года требования клиентов растут скорее в сфере обслуживания, нежели технологий. Заказчик начал строить более сложные решения на базе облаков, и ему необходима поддержка высококлассных специалистов со стороны провайдера.

Стимулирование дальнейшего роста рынка будет органичным: все большие масштабы инфраструктур, старение собственного клиентского оборудования, растущие требования к ИТ-системам будут заставлять организации обращаться к облакам. Этот процесс логичен и необратим для развивающихся компаний.



Денис БУРДУК,
директор UCloud

Как сообщил нам руководитель компании Максим Агеев, если в 2018 году направление услуг коммерческого ЦОД De Novo, по предварительным расчетам, покажет нулевую динамику в доходах (т.е. останется на уровне 2017 года), то показатели облачного бизнеса, как ожидается, вырастут за год более чем на 40% в долларовом эквиваленте. Более того, есть предположение, что по итогам 4 квартала впервые в истории компании облако обгонит по доходам коммерческий дата-центр.

Для компании **UCloud** 2018-й стал годом роста и развития. Оператор открыл еще одну площадку в Варшаве (на базе местного ЦОД Atman WAW-2). Для развертывания облачной инфраструктуры использовано новейшее мощное вычислительное оборудование, которое позволяет, например, создавать виртуальные машины 72 vCPU и 760 ГБ оперативной памяти. Расширены и возможности обмена данными: организован дополнительный канал 10 Гбит/с Киев-Варшава и установлено соединение с сетью польских площадок. В 2018-м UCloud предоставил своим клиентам возможность выбора платформы виртуализации, запустив полноценное облако на VMware. Новая же польская площадка использует Windows Server 2016. В конце года на рынок

была выведена услуга резервного копирования и восстановления виртуальных машин на базе ПО Veeam. Что касается динамики компании, то, как отмечает ее руководитель Денис Бурдук, в 2018-м UCloud показал прирост на 70% по отношению к предыдущему году.

Компания **«Воля»** в уходящем году систематизировала, модернизировала, дорабатывала и наращивала свою облачную инфраструктуру. В ближайшем будущем планируется осуществление сегментации облачной инфраструктуры компании, обновление тарифных планов VoliaCLOUD, в частности, будет существенно дополнен пакет предложений для сегмента СМБ. Готовится к запуску онлайн-сервис заказа услуги «Выделенный сервер в Польше» с обновленными тарифными планами.

Облачный оператор **GigaCloud** в 2018 году запустил сервис предоставления клиентам ресурсов высокоскоростной системы хранения данных на базе SSD-накопителей. Также была успешно пройдена аттестация соответствия комплексной системе защиты информации (КСЗИ) для двух собственных площадок, расположенных в Украине.

В целом за год компания совместно с клиентами реализовала несколько крупных проектов DRaaS (Disaster Recovery as a Service — «аварийное восстановление как услуга»), благодаря чему ею получен статус Gold-партнера Veeam. Кроме того, GigaCloud стал пока что единственным среди украинских облачных операторов авторизованным партнером этой компании в направлении Cloud Connect Replication.

В сфере решений для госсектора была запущена вторая площадка системы Prozorro в формате частного облака на технологиях OpenStack. Для рынка СМБ оператор представил два новых SaaS-продукта: сервис видеонаблюдения Cloud Video с широкими возможностями для анализа данных и корпоративную почту на базе Zimbra.

Как отмечает Артем Коханевич, руководитель GigaCloud, по сравнению с прошлым годом бизнес компании вырос в четыре раза. За 2018 год только для представителей крупного и среднего бизнеса было реализовано свыше 150 проектов. В сегменте СМБ база пользователей прирастает в среднем на 50 клиентов в месяц. В настоящий момент суммарный объем оперативной памяти серверов, на базе которых развернута облачная платформа оператора, превышает 20 ТБ, объем СХД — более 1 ПБ.

Общий итог таков, что украинский рынок арендуемых вычислительных ресурсов — как физических, так и виртуальных — продолжает развиваться быстрее экономики Украины в целом. Хотя сегмент коммерческих ЦОД и не так активен, как направление облачных услуг. Тем не менее все операторы смотрят в будущее с оптимизмом и ожидают дальнейшего роста рынка.

Игорь КИРИЛЛОВ, «СИБ»