

Украинский рынок облаков-2020:

предварительные итоги



Цифровая трансформация так или иначе охватывает все большее число украинских предприятий, а этот процесс неразрывно связан с внедрениями облачных технологий. Соответственно и рынок подобных сервисов растет, даже несмотря на макроэкономические сложности.

Конец года — самое подходящее время для подведения итогов на облачном рынке, хотя бы промежуточных. Тем более, событий и тенденций здесь хватает, так что рассказать есть о чем. Если совсем коротко — сегмент продолжает расти. Несмотря ни на что, причем как в мире, так и в Украине. Хотя источники роста у нас и за рубежом отличаются. Равно как и наборы востребованных сервисов — в Украине еще не преодолен этап насыщения базовыми типами услуг.

Мировой облачный рынок в условиях пандемии

Прогнозы, сделанные мировыми аналитическими компаниями относительно развития рынка облаков несколько лет назад, в основном сбываются. Главный тренд — рост сегмента год от года. Этому процессу не помешала даже пандемия. Более того, по мнению

многих аналитиков, она даже стимулировала спрос на облачные сервисы, поскольку многие компании, столкнувшись с необходимостью быстрого перехода на режим дистанционной работы, провели миграцию значительной части своих ИТ-инфраструктур в публичные облака. По данным Gartner, в нынешнем году расходы пользователей на облака всех типов составят \$257,5 млрд, а в 2021-м достигнут отметки почти в \$305 млрд. Таким образом, даже несмотря на огромный объем, рынок все равно растет на 18% в год. Больше всего пользователи покупают сервисы SaaS — по данным Gartner, в 2020 году на них по всему миру потратили \$101,5 млрд, в 2021-м сегмент должен вырасти еще на 16% (до \$117,8 млрд). Показатели для IaaS оцениваются в \$51,5 млрд и \$65,3 млрд для 2020 и 2021 годов, соответственно — таким образом динамика роста здесь составляет около 27%. Примерно таким же темпом растет и PaaS — с \$43,8 млрд до \$55,5 млрд.

Надежная защита от финансовых махинаций

В связи с пандемией COVID-19, тенденции онлайн мошенничества продолжают активно расти, подвергая новым рискам финансовые организации. Согласно отчету компании PwC:

- ▲ 47% компаний столкнулись с мошенничеством за последние 24 месяца;
- ▲ Почти половина из них пострадали как минимум от одного мошенничества;
- ▲ 13% респондентов, столкнувшихся с мошенничеством, оценивают свои убытки в \$50+ миллионов долларов.

Угроза мошенничества актуальна и обретает новые масштабы. Это важный финансовый и репутационный риск, который многие компании игнорируют или недооценивают. Лучше не терять бдительности, и обезопасить бизнес заранее, так как по общим сведениям раскрывается лишь 8% случаев хищения средств с банковских счетов.

Как обезопасить бизнес?

Наша команда имеет высокую экспертизу и практический опыт во внедрении Антифрод-систем. Командой в 2020 году успешно завершён один из самых больших в СНГ проектов по внедрению подобной системы. Внедрение Антифрод-системы даёт возможность предотвратить мошеннические операции в реальном времени для всех безналичных платёжных систем и по любым каналам.

Решение помогает быстрее реагировать на новые угрозы и запускать новые продукты в сфере платежей.

Главные преимущества решения:

- ⓐ Быстрая реакция на изменение схемы мошенничества
- ⓐ Высокий уровень обнаружения мошенничества с низким ложным срабатыванием
- ⓐ Работа систем в онлайн-режиме
- ⓐ Сверхвысокая пропускная способность

Как проходит внедрение решения по противодействию мошенничеству:

- ▲ Проводим анализ бизнес-задачи и точек интеграции
- ▲ Помогаем в выборе оптимальной системы
- ▲ Проводим внедрение
- ▲ Настраиваем правила противодействия, используя машинное обучение
- ▲ Настраиваем модели противодействия
- ▲ Поддерживаем систему со стороны IT и бизнес-логики

Мы создаем прочный фундамент для цифровой трансформации корпоративного бизнеса и помогаем сохранять баланс между безопасностью и гибкостью ваших IT-систем.

SOLIDITY 

Примечательна также динамика расходов на построение ИТ-инфраструктур. В 2019 году, по данным Synergy Research Group, впервые на развертывание публичных облаков было потрачено больше денег, чем на оборудование и программное обеспечение для частных дата-центров — \$97 млрд и \$93 млрд соответственно. В первом случае динамика годового прироста составила 38%, во втором, всего 1%, и в дальнейшем разрыв будет быстро нарастать, чему поспособствовала в т.ч. пандемия, которая привела к падению спроса на ИТ-оборудование для построения локальных площадок.

В то же время аналитики прогнозируют возможное изменение тенденции, связанной с ростом спроса на периферийные вычисления (Edge Computing).

По мере развития сетей 5G и смежных технологий, которые с ними связаны, потребуется все больше микро-ЦОД, которые будут размещаться в непосредственной близости от скоплений «умных» электронных устройств. Такие комплексы, оснащенные собственными серверами, будут обеспечивать быструю локальную обработку данных, чтобы не передавать их лишней раз по сети.

 **IT-Solutions**
РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИТОГИ ГОДА

2020 год как никогда заставлял нас задуматься. От шагов, которые мы делаем сегодня, зависит наше будущее.

Понимая это, **IT-Solutions** направила свои усилия на создание условий для непрерывности и развития украинского бизнеса. Мы неустанно создавали проекты, которые становились опорой для цифровой трансформации украинских компаний. Наши проекты были сконцентрированы на областях виртуализации, хранения данных, консалтинге и информационной безопасности.

Это был очень динамичный и результативный для нас год. Мы помогли качественными

инструментами для работы вне офисов, повышали информационную безопасность, консультировали, внедряли проекты, которые смогут быть актуальными еще много лет, помогли сосредоточиться на изменениях, которые имеют значение. Мы оставались в движении и призывали двигаться наших клиентов.

Сегодня мы хотим выразить благодарность нашим заказчикам и партнерам за готовность ускорять существующие тенденции и создавать новые. А также пожелать меняться, чтобы изменять будущее.

it-solutions.ua

Соответственно, они будут принимать на себя часть растущей вычислительной нагрузки, а значит, в больших облачных дата-центрах, с которыми микро-ЦОД будут связаны, потребуется меньше ИТ-оборудования. Созданием компактных и энергоэффективных дата-центров для периферийных вычислений сегодня занимается все больше компаний, начиная с таких лидеров ИТ-отрасли, как Dell, Supermicro, HPE, и заканчивая большим количеством разнообразных стартапов.

Вместе с тем аналитики ожидают серьезных подвижек на «облачном олимпе» — среди мировых лидеров сегмента. Гегемонию AWS пока никто не в состоянии оспорить, второе место, как и ранее, прочно (но с огромным отрывом от лидера) удерживает Microsoft Azure, а вот на третью позицию уже в следующем году, очевидно, выйдет оператор Alibaba Cloud, который намерен вытеснить оттуда Google Cloud со всеми его разнообразными сервисами. Такие прогнозы, во всяком случае, делает Forrester и ряд отраслевых зарубежных СМИ. Основанием для подобных выводов является то, что выручка Alibaba Cloud от облачного бизнеса увеличивается гораздо быстрее, чем показатели Google Cloud. Также аналитики отмечают, что темпы роста AWS замедляются, но все равно, согласно предварительным оценкам итогов 2020 года, доход оператора будет больше, чем у трех последующих конкурентов, вместе взятых.

Тем не менее попытки потеснить гегемона становятся все более активными. Конкуренты AWS не только наращивают собственный бизнес, но и развивают партнерство. Типичный пример — заключение облачного альянса между Microsoft Azure и Oracle Cloud в прошлом году. Обе компании договорились обеспечить связность своих облаков. Этот шаг, как полагают эксперты, направлен против усиления позиций AWS. В 2021 году похожие действия ожидаются и со стороны других игроков из первой десятки лидеров облачного рынка.

Несколько технологических тенденций

Одним из наиболее ощутимых трендов на ИТ-рынке последних лет является нарастающее перетекание данных

из локальных систем хранения в облака. По оценкам Gartner, если в 2016 году лишь 7% цифровой информации размещалось на операторских площадках, то к 2020-му этот показатель вырос до 30%, а еще через несколько лет около 2/3 всех данных будут обрабатываться на облачных платформах. В числе основных причин здесь не только обеспечение надежного хранения, но и доступность инновационных инструментов обработки данных, которые также предлагаются операторами (ИИ-сервисы, глубокая аналитика, работа с большими данными и т.д.). Ведь, как правило, проще и быстрее производить все ресурсоемкие действия по месту (в данном случае на площадке провайдера), загружая себе только результаты вычислений, а не гонять огромные объемы информации по внешней сети.

Первый вопрос, который возникает при миграции в облако, — это безопасность данных, их защищенность в свете растущего количества киберугроз. Эта тема постоянно поднимается клиентами, которые планируют перенос нагрузок на площадку оператора. Сервис-провайдеры обычно стараются играть на опережение, разворачивая у себя все более мощные и надежные средства киберзащиты — данная тенденция не теряет актуальности уже как минимум несколько лет и продолжится в будущем. Пандемия тоже подлила здесь масла в огонь. Многие заказчики, которые кинулись переносить в облако все и вся, столкнулись с отсутствием у себя адекватных регламентов по обеспечению безопасности при работе с внешними площадками.

На стороне оператора данные в целом защищены достаточно надежно, но вот на этапе их передачи от клиента в облако и обратно (равно как и на стороне самого клиента), обнаружилось огромное дыры в безопасности. Руководители компаний, ответственные за ИТ, столкнулись с тем, что доступ к сети предприятия должны получать устройства большого числа дистанционных сотрудников, находящихся за внутренним периметром кибербезопасности. Таким образом, обеспечение безопасного доступа в публичные облака похоже станет одной из важнейших тем, как минимум на ближайший год (а то и дольше). Решение вопроса ляжет





на плечи как самих пользователей, так и облачных операторов, которые с этой целью, очевидно, будут предлагать новые сервисы в области сквозной защиты и шифрования данных на всем пути их передачи, обработки и хранения.

По мере развития облачного рынка все больше ощущается тенденция к смещению в сторону мультиоблачного подхода. Заказчики, особенно компании крупного и среднего размера, в большинстве случаев используют сервисы более чем одного облачного оператора. Причин тому может быть множество — от оптимизации затрат и особых требований к организации ИТ-инфраструктуры до территориальной близости к дата-центру. В результате заказчик оказывается с набором разнородных платформ (в числе которых и собственная частная облачная инфраструктура), каждая из которых требует отдельных навыков настройки и администрирования. Это не только повышает сложность управления и обеспечения безопасности, но и, в конечном счете, может привести к удорожанию поддержки облачной инфраструктуры. В этом контексте актуальность приобретают специальные программные инструменты для автоматизации, оптимизации и комплексной настройки (оркестрации) облачных сервисов по принципу «единого окна». Данная задача еще во многом далека от решения, но разработки в этом направлении активно ведутся, и, возможно, уже в 2021 году появятся действительно эффективные платформы для мультиоблачного управления и оптимизации затрат.

Последний момент тоже нуждается в автоматизации, поскольку, как показывают данные тематических исследований, зачастую компании-заказчики используют далеко не все возможности и преимущества облачных инфраструктур (даже на развитых зарубежных рынках), перенося на них опыт и отношение, характерные для работы с локальными платформами. В результате отсутствия необходимых знаний и навыков затраты на облако могут оказаться существенно выше ожидаемых. Поэтому специальные автоматизированные инструменты должны помочь пользователям не просто в разовом выборе поставщика или набора сервисов, но и в вопросах постоянной оптимизации использования облачных ресурсов.

У нас все хорошо, но должно быть еще лучше

Украинский рынок облаков продолжил расти и в 2020 году. Пока что мы можем говорить лишь о предварительных данных (поскольку основное исследование, традиционно готовится «СиБ» в середине года). Но даже беглый взгляд на сегмент позволяет увидеть продолжение позитивной динамики, которая наблюдается как минимум с 2012 года. Даже несмотря на последствия пандемии, рынок в целом показал хорошие результаты, которые, тем не менее, у многих компаний оказались несколько ниже ожидаемых показателей, заложенных при годовом планировании. С одной стороны, свой негативный вклад внес локдаун, который существенно подкосил многие сферы бизнеса, а соответственно, и облачных заказчиков. В то же время глубокого проседания удалось избежать за счет того, что многие компании, оказавшись в условиях вынужденного перехода на дистанционную работу, начали активно переносить нагрузки в облако. Причем это касается как новых, так и существующих клиентов, которые зачастую увеличивали объемы потребляемых сервисов. Как показал опрос участников рынка, проведенный «СиБ», облачный рынок по итогам 2020 года вырос как в деньгах, так и по количеству клиентов.

Но если разобраться, все не так уж и хорошо, как может показаться на первый взгляд. Количественный прирост обеспечен в основном за



Дізнайтесь,
як лідери
вашої галузі
розвивають
мережну
інфраструктуру
без перевитрат

cisco-msla.megatrade.ua



Cisco
MSLA

Cisco
в оренду



счет небольших компаний, не особенно требовательных к качеству сервиса, но остро реагирующих на цену. Таких заказчиков было относительно много, как для украинского рынка, но больших денег они не принесли и на финансовые показатели всего рынка, судя по всему, повлияют не сильно. Основную прибавку в денежном эквиваленте, как и ранее, дали крупные клиенты, которые в целом стали платить больше за увеличенные объемы потребления или новые услуги. Но таких заказчиков не стало больше (во всяком случае настолько, чтобы это было заметно).

“ В нынешних условиях потребность компаний в организации удаленной работы существенно возросла, а значит, увеличился и спрос на облачные сервисы. Вектор развития рынка на ближайшее время сформировался еще в начале 2020 года, когда компании начали массово переходить на дистанционный формат работы. Поскольку основную роль в организации удаленного доступа играют именно облака, очевидно, что рынок будет и дальше развиваться, наполняясь при этом новыми предложениями со стороны облачных провайдеров — как для малого, так и для крупного системного бизнеса.

Владимир Мельник, технический директор, Tucha

О чем это говорит? Главным образом о том, что бизнес, как явление, в нашей стране переживает период стагнации или даже упадка. Это в принципе видно и так, но мы-то сейчас говорим про облака. В нормальных условиях число крупных и средних заказчиков должно было бы тоже заметно расти, как и объемы сервисов, потребляемых существующими клиентами, а количество новых СМБ-заказчиков увеличивалось бы не на сотни, как сейчас, а на тысячи небольших компаний в год. Ведь украинский облачный сегмент все еще очень далек от насыщения. Если собрать данные ото всех основных участников рынка, то общее количество коммерческих организаций в облаке вряд ли будет больше нескольких тысяч. При этом, по данным аналитической системы YouControl, в нашей стране зарегистрировано около миллиона частных предприятий. Таким образом, компаний, которые используют облачные сервисы, очевидно, не более 0,5% от общего

числа. Вроде бы есть куда расти, и у рынка огромный потенциал, но для этого потенциальные клиенты облачных сервисов должны чувствовать себя настолько уверенно, чтобы задумываться о цифровой трансформации и увеличении прибыли за счет инноваций, а не об элементарном выживании, как это происходит сейчас.

Общее количество украинских коммерческих организаций в облаке вряд ли будет больше нескольких тысяч.

Большой ресурс кроется и в государственном секторе, где имеется огромное количество потенциальных заказчиков, у которых, теоретически, облака идеально вписываются в концепцию использования ИТ-инфраструктуры. Но государственные организации в своей массе редко проявляют инициативу. Обратная ситуация это, скорее, исключение. С другой стороны, госкомпании, которые используют облака, остаются довольны этим опытом и, как правило, год от года потребляют все больше ресурсов, перенося на площадки IaaS-операторов новые задачи.

Показательным примером преимуществ, обеспечиваемых облаком, стала ситуация с сервисом «цифрового здравоохранения» eHealth. Когда в Украине начали ощущаться последствия пандемии «уханьского вируса», количество обращений к цифровой государственной платформе со стороны населения за очень короткое время возросло в разы. Но сервис eHealth был развернут в облаке частного оператора, что позволило оперативно нарастить ресурсы системы и избежать ее коллапса.

Этот эпизод не единственный в своем роде, но хотя на рынке становится все больше позитивных примеров использования публичных облачных сервисов со стороны госсектора, все же этот сегмент еще чрезвычайно мал. В 2019 году его объем составил около 45 млн грн, в 2020-м он, по нашим оценкам, вырастет до 75–80 млн. Динамика отличная, но абсолютные цифры микроскопические, учитывая, сколько в целом наше государство тратит «на ИТ». Здесь бы очень помогли законодательные

В 2020 году **SI BIS** первая и единственная в Украине получила партнерский статус Nutanix Cloud Professional. В прошедшем году компания выполнила ряд проектов как для государственных, так и для коммерческих международных структур. Проведенные совместно с ведущими вендорами «тест-драйвы» заложили хороший фундамент для проектов следующего года.

Компания исторически полагается на решения от Hitachi Vantara. В прошедшем году мы продолжили курс на укрепление своих компетенций, таких как: VSP G200 to VSP G8000 storage installation, NAS installation, Content Platform installation, Enterprise storage installation и другие.

SI BIS реализовала ряд проектов по внедрению нового поколения Wi-Fi 6, среди которых проект по модернизации сети Wi-Fi на оборудовании Huawei для сети магазинов Citrus.

В 2020 в 2,5 раза вырос спрос на ИТ-аутсорсинг со стороны сетей магазинов и крупных офисов. SI BIS заключила дополнительные контракты на услуги по технической поддержке рабочих мест, корпоративных приложений и сервисов, сетевой инфраструктуры для крупных торговых сетей и заказчиков с филиальной сетью.

www.sibis.com.ua

SI BIS
ПАРТНЕРСТВО ЗАРАДИ УСПІХУ

ИТОГИ ГОДА

Використовуєте AWS для керування ІТ або шукаєте надійного партнера?

Експерти Elcore Cloud надають:



Повноцінний
акаунт AWS без
прив'язки до карти



Розрахунки у гривні
та відстрочка
платежу



Супровід
інженерів за
наш рахунок



Документообіг у
відповідності із
законодавством України

З нами вигідно, надійно, швидко.

Україна, м. Київ, бульвар Вацлава Гавела, 4, БЦ Діамант центр, офіс 515

+380 44 5313638

cloud@elcoregroup.com

www.elcorecloud.com



изменения, стимулирующие переход к современным облачным сервисам, и такие попытки предпринимаются регулярно. Последняя по времени инициатива — законопроект №2655 «Про хмарні послуги» — даже был принят за основу 16 июня нынешнего года. Но дальше дело пока не пошло.

Облачных операторов на рынке тоже не становится больше — пока что происходит лишь передел долей рынка и перетекание крупных клиентов между площадками (как вариант, заказчик может распределить свою виртуальную инфраструктуру между несколькими сервис-провайдерами). Хотя на органично растущем рынке, скорее всего, новые игроки появлялись бы каждый год в изрядном количестве, в т.ч. на деньги зарубежных инвесторов. Крупные мировые операторы также не спешат открывать у нас свои площадки (пока что все ограничивается в лучшем случае абстрактными меморандумами и декларациями о намерениях), это также говорит об отсутствии большого интереса к нашему рынку с их стороны, что неудивительно, учитывая абсолютные показатели сегмента.

Точных данных о результатах пока нет (они будут ближе к середине года), но предварительная оценка позволяет сделать вывод о том, что объем самого

крупного сегмента украинского облачного рынка — IaaS — вырос примерно на 15–17%, до \$33,6–34,2 млн. Примечательным моментом стало здесь то, что, судя по всему, как и годом ранее, в 2020-м местные облачные провайдеры продолжают понемногу отвоевывать позиции у иностранных операторов. Зарубежные сервисы все равно доминируют, но их суммарная доля, по предварительным оценкам, сократилась на несколько процентов, и сейчас соотношение составляет ориентировочно 65/35 или даже 60/40 (для более точных данных требуется детализированное исследование). Если же разделить рынок на «наших» и «иностранцев», то в первой группе явно доминируют две компании — De Novo и GigaCloud, остальные местные операторы существенно отстают от лидеров. Крупнейшими зарубежными игроками на нашем рынке являются Microsoft Azure, AWS, Google Cloud (которая в нынешнем году сделала колоссальный рывок и очень активно завоевывает рынок). Упомянутые компании, по нашим предварительным данным, формируют ТОП-5 украинского рынка IaaS-операторов 2020 года.

Помимо развития рынка в целом, успехи, достижения и позитивные изменения есть, разумеется, и у конкретных компаний.



ИТОГИ ГОДА

2020-й рік виявився досить складним, особливо перша його половина, коли більшість корпоративних клієнтів занурилися у пов'язану з карантинном невизначеність. Втім, в другому півріччі ситуація дещо стабілізувалась, що надало нам можливість реалізувати кілька цікавих комплексних «серверних» проєктів. «Дніпро-Техноцентр» продовжував розвивати власні компетенції, це в першу чергу, інфраструктурні задачі в корпоративному сегменті. Ми стали авторизованим

сервісним центром DellEMC. Непогану динаміку показав власний невеликий комерційний дата-центр iDataCenter, адже в умовах карантину хмарні технології набули додаткових переваг. На жаль, в 2021-у році ми готуємося до продовження падіння ринку, але з іншого боку сподіваємося на деяке поживлення у зв'язку зі спрацюванням «відкладеного» в поточному році попиту.

<http://dnipro-techno.center>

РЫНОК ОБЛАКОВ РАСТЕТ, НЕСМОТЯ НА СЛОЖНОСТИ

В 2020 году облачный рынок явно не дотянул до уровня ожиданий и бизнес-прогнозов, сформированных в конце 2019 года. Ослабление гривны, замедление экономики, удар по многим сервисным сегментам, политическая сумятица – все это потянуло рынок облаков вниз. Крупные и государственные заказчики переживают этот год лучше, чем малый бизнес, где запас прочности близок к нулю. Наша предварительная оценка годовой динамики – не более 16% прироста в долларовом выражении.

В то же время сейчас трудно давать точные прогнозы для всего рынка, поскольку общие экономические маркеры до сих пор не определены. Кроме того, продолжается большой технологический сдвиг на глобальном уровне, связанный с долгоиграющим процессом цифровой трансформации всех экономик мира. Поэтому комбинация большого числа угроз и возможностей дает огромный разброс в сценариях развития. В любом случае украинский облачный рынок в 2020 году показал высокую степень устойчивости к внешним раздражителям и способность развиваться в самых неблагоприятных условиях. Поэтому мы верим в устойчивый рост облачного сегмента.



Максим АГЕЕВ,
директор De Novo

получения аттестата КТЗИ на модули ЦОД. Кроме того, De Novo стала единственным в стране оператором, получившим статусы VMware Cloud Verified и VMware Principal Partner.

На данный момент группа R&D интенсивно работает над разработкой и тестированием новой платформы, на базе которой будут развернуты сервисы класса PaaS.

Если говорить об успехах в области работы с партнерами, то, как отмечают в De Novo, несмотря на карантин и общее замедление экономики, год оказался вполне динамичным и успешным. Был подписан ряд крупных контрактов с такими мощными потребителями, как Оператор ГТС Украины, «БаДМ» (крупный фармдистрибьютор), «Астарт», Фонд гарантирования вкладов и др. Значительно нарастили потребление облачных сервисов существующие клиенты De Novo — «Нафтогаз Цифровые Технологии», ДіЯ, НСЗУ (система e-Health) и т.д.

Парковый

Год уходящий стал для дата-центра «Парковый» периодом трансформации. В середине 2020-го был начат проект по реализации мультиоблачной среды, в рамках которого обновляется техническая база, модернизировано облако на основе технологического стека Microsoft, разворачивается облачная инфраструктура VMware.

“ Локдаун и его последствия вызвали большую потребность в цифровизации процессов. На фоне необходимости перевода бизнеса в онлайн, что наблюдалось во время карантина, естественным образом значительно увеличился спрос на облачные решения. Особенно это заметно на примере малого и среднего бизнеса.

Наталья Репина,
коммерческий директор дата-центра «Парковый»

De Novo

Основные усилия компании De Novo в 2020 году были направлены на обновление технологического стека и оборудования, на котором работают облачные платформы. Также были проведены работы по интеграции интерфейсов управления сервисами групп BaaS (Backup as a Service, «резервное копирование как услуга») и DRaaS (Disaster Recovery as a Service, «аварийное восстановление как услуга») в единую консоль.

Кроме того, введены в эксплуатацию онлайн-сервисы по обслуживанию действующих клиентов: кабинет пользователя, управление заявками, библиотека технической документации, система работы с заявками («тикетами»). Было выведено несколько и полностью новых продуктов, в числе которых хотелось бы обратить внимание на сервис Tenant Advanced Networking, обеспечивающий возможность динамической маршрутизации и микросегментации. Запущена новая платформа Cloud Operation Center, представляющая собой решение по управлению производством облачных сервисов.

В 2020 году компания успешно прошла сертификационный аудит и повторно подтвердила соответствие стандарту ISO27001, который охватывает системы информационной безопасности, облако и ЦОД. Получен аттестат соответствия КСЗИ и экспертное заключение на ОТП (организационно-техническое решение для создания КСЗИ) на настоящее частное облако НРІ (Hosted Private Infrastructure). Завершается процесс

GigaCloud

Говоря о новых достижениях GigaCloud, стоит немного вернуться в 2019 год, когда облачный оператор запустил услугу GigaCloud Admin, предназначенную для выполнения расширенных платных работ по администрированию инфраструктур заказчиков. В течение 2020 года специалисты отдела технической поддержки в рамках этого проекта успешно перешли от решения мелких административных задач к построению средних и крупных инфраструктурных проектов в облаке.

Также в 2020 году компания реализовала биллинговую систему, обеспечивающую полностью автоматизированный цикл взаимодействия с заказчиками. Платформа позволяет клиентам минимизировать документооборот, связанный с использованием облачных технологий, и одновременно получить инструменты для гибкого управления собственными затратами с возможностью быстрого изменения объемов потребляемых ресурсов — как в большую, так и в меньшую сторону. Более того, GigaCloud позволяет развернуть собственный биллинг

внутри облачной инфраструктуры заказчика и использовать его для управления ресурсами по сервисной модели.

Изменения коснулись и аппаратных решений. В нынешнем году оператор запустил в работу новый кластер на серверах Lenovo последнего поколения (физически узлы расположены в дата-парке BeMobile), начал использовать хранилища на основе только SSD-дисков (т.н. all-flash СХД), сделав их базовыми в своих технологических решениях. Из важных программных обновлений был запущен Veeam Console — портал для клиентов по управлению агентскими резервными копиями. Кроме того, облако GigaCloud прошло надзорный аудит ISO 27001 и в целом компания усилила направление кибербезопасности.

В 2020 году в облако GigaCloud, по данным компании, перенесло свои сервисы около сотни новых заказчиков. В числе крупных клиентов — ГП «Отраслевой центр цифровизации и кибербезопасности» Мининфраструктуры Украины (разместило в частном облаке оператора биллинговую систему PayGovUa, транспортный портал электронных услуг Е-транспорт, единый электронный билет SmartTicket и электронный кабинет моряка), Национальная служба здоровья Украины (перенесла в облако GigaCloud часть сервисов электронной системы здравоохранения eHealth) и Министерство цифровой трансформации Украины (разместило в облаке онлайн-платформу 360 Tech Ecosystem Overview).

Tucha

Провайдер облачных решений Tucha в 2020 году вывел на рынок новый сервис TuchaBit+ для проектов с повышенными требованиями к быстродействию. В рамках сервиса доступны мощные виртуальные серверы на базе топовых процессоров по доступной цене. Для реализации TuchaBit+ была проведена техническая модернизация аппаратных мощностей, а также открыта новая технологическая площадка в Братиславе (Словакия). Сервис работает на базе процессоров Intel Xeon Gold 6248R с тактовой частотой не менее чем 3.0 ГГц. В дополнение к этому были продуманы более эффективные технологии обмена данными между узлами и новые, более жесткие, политики утилизации вычислительных ресурсов.

УКРАИНСКИЕ ОБЛАКА ТЕСНЯТ «ИНОСТРАНЦЕВ»

Украинский рынок облачных сервисов однозначно продолжит развиваться. Этап принятия услуги пройден. Бизнес массово начал осознать, что теперь его основой стали информационные технологии и для эффективной работы требуется не просто автоматизация, а построение полноценной цифровой платформы. Бизнес все больше нуждается в удаленных рабочих местах, сервисах видеоконференцсвязи, инструментах для совместной работы и электронном документообороте. Благодаря таким решениям предприятия получают возможность поддерживать непрерывность своих бизнес-процессов в новых условиях.



Артем КОХАНЕВИЧ,
генеральный директор GigaCloud

Тем не менее впереди серьезный экономический кризис, который уменьшит возможности покупки оборудования, как в коммерческом, так и в государственном секторе, что подтолкнет и бизнес, и государство все больше смотреть в сторону облаков.

Также хотел бы отметить, что украинские облачные операторы продолжают отвоевывать долю рынка у зарубежных конкурентов. Если по итогам 2018 года соотношение в пользу «иностранцев» составляло приблизительно 70% на 30%, то в 2019-м оно изменилось на 65/35, а в 2020-м — 60/40. В ближайшие годы эта тенденция сохранится.

В процессе запуска находится еще один сервис — TuchaMetal, благодаря которому клиент может получить в свое распоряжение выделенный физический сервер и полностью управлять его ресурсами на время аренды. Особенностью в данном случае является то, что сами серверы размещаются в сертифицированных европейских ЦОД (преимущественно на территории Франции).

Кроме того, клиентам Tucha теперь снова доступен сервис TuchaHost — виртуальные серверы с большим объемом HDD-дисков, что стало ответом повышенному спросу на бюджетные облачные решения.

GIGA CLOUD
ХМАРНИЙ ОПЕРАТОР

ИТОГИ ГОДА

Три года подряд **GigaCloud** остается самым быстрорастущим облачным оператором на рынке Украины. По предварительным данным, он сохранил эту динамику даже в трудный для экономики страны 2020 год — за 10 месяцев его выручка в валюте на 40% выше, чем за аналогичный период 2019-го. Сейчас GigaCloud занимает около 15% украинского рынка и работает более чем с 1000 клиентов в сегменте B2B.

Причин такого роста несколько. Это гибкость, оперативность и клиентоориентированность в работе с заказчиками, наличие физических площадок (дата-центров, построенных в соответствии с требованиями Tier III) и в Украине, и в Европе, а также самый большой портфель облачных сервисов на украинском облачном рынке.

<https://gigacloud.ua/>

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ

В связи с пандемией и ее последствиями на облачном рынке наметились две определенные тенденции. Во-первых, бизнес, который ранее не работал онлайн, вынужден был это сделать, или ему пришлось бы попросту закрыться. К примеру, в 2020 году открыто достаточно много онлайн-версий магазинов, которые ранее имели только физическое представление (или интернет-магазин был просто «для галочки»). То же самое и со сферой обучения. Конечно же, облачные услуги для этого подошли идеально: быстрый старт без капитальных вложений, простота использования и масштабирования, большое разнообразие сервисов. На бизнес же, который и ранее работал онлайн, пандемия повлияла в меньшей степени, многие продукты таких компаний оказались еще более востребованными (за исключением сфер, пострадавших целиком — это туризм, авиаперевозки и т.д.).

Вторая тенденция — это периоды затишья в плане открытия новых бизнесов. По двум волнам карантина четко видно, что в это время акцент у людей смещается в сторону безопасности и стабильности, а не на запуск новых проектов. 2020 год продемонстрировал нам, что мир полностью изменился, без работы онлайн сложно остаться

на плаву, поэтому спрос на облака будет только расти.

Что касается украинского рынка, то тут мы прогнозируем рост конкуренции за клиента среди местных игроков: уже сейчас очевидно то, как быстро нужно адаптироваться к новым условиям — модернизировать платформы, обновлять тарифы, продвигать услуги по современным алгоритмам, развивать те или иные преимущества. Ведь конкурировать украинским игрокам приходится не только между собой, но и с зарубежными облачными платформами. В этом контексте одним из важнейших факторов развития для операторов станет качественный и современный клиентоориентированный сервис.



Александр ШЕВЧЕНКО,
руководитель дата-центра Volia

Volia

В конце 2019 года компания Volia вывела на рынок круглосуточный сервис предоставления сконфигурированных облачных серверов, которые можно запустить в работу за минимальное время (по данным оператора — всего за несколько минут). В 2020 компания сосредоточилась на продвижении и развитии этой услуги, а также на существенной модернизации сервиса облачной инфраструктуры CLOUD IaaS.

Если говорить о технической составляющей, то в 2020 году дата-центр Volia ввел в эксплуатацию новый кластер на основе технологического стека VMware, в частности, здесь используется гипервизор VMware версии 6.7. Обновления коснулись также аппаратного кластера, СХД, сетевой инфраструктуры. Сейчас для клиентов доступны три вида облачных накопителей с различными показателями производительности (по результатам синтетических тестов): до 4, 27 или 35 тыс. IOPS. В двух последних случаях используются только SSD-накопители. В нынешнем году дата-центр Volia подключился к одной

из крупнейших точек обмена трафиком на территории Украины, благодаря чему стала возможной организация соединений L2 облачных инфраструктур клиентов с их физическими площадками в собственных офисах или ЦОД.

Благодаря тому, что дата-центр Volia стал партнером программы Cisco MSLA, клиентам облака CLOUD IaaS отныне доступны популярные сервисы в области кибербезопасности по модели «как сервис», с помесечной оплатой.

Условия, которые оказали негативное влияние на мировые рынки в целом, в какой-то степени благотворно сказались на развитии облачного сегмента, ускорив его рост, который и так был весьма ощутимым в последние годы. Причем, судя по всему, в ближайшие три-пять лет данный тренд сохранится. Глобальная цифровая трансформация сейчас в самом разгаре, и пока она не пойдет на спад, никуда не денется и повышенный спрос на облака.

Игорь КИРИЛЛОВ, **СИБ**



ИТОГИ ГОДА

У

ановні партнери та колеги!

Новий Рік — це не тільки свято, а й чудова нагода озирнутися назад та підбити підсумки, а також намітити нові перспективи. Рік, що минає, був складним для всіх, але відзначений важливими подіями. Бізнесу довелося змінювати формат роботи, переходити в онлайн. Все це потребувало впровадження нових технологій, зокрема й хмарних. Компанія Volia Business технологічно та інформаційно підтримала партнерів та клієнтів у скрутний час. Об'єднавши зусилля, ми реалізували нові проекти з діджиталізації

компаній, значно підвищили рівень якості обслуговування клієнтів. Ми розширили та оновили послуги дата-центру, Інтернет для клієнтів став ще швидшим та доступнішим, а телебачення — більш якісним. Volia Business у цьому році брала участь у багатьох онлайн-заходах, присвячених інформаційним технологіям та захисту інформації.

У новому році ми бажаємо Вам процвітання та добробуту, нових успішних спільних проєктів і невичерпного джерела креативних ідей!

З вдячністю та глибокою повагою,

Volia Business

www.volia.com