

# Украинский рынок облачных сервисов-2016: заграница наступает?



Облачные сервисы становятся все более востребованными со стороны украинского бизнеса. Но по мере этого на отечественный рынок все активнее проникают зарубежные поставщики услуг, которые уже захватили большую часть сегмента. Устоят ли отечественные операторы в условиях сильной конкуренции и есть ли будущее для украинских облаков?

Облачный бизнес активно развивается во всем мире. Украина также не является исключением. Таким образом, это один из немногих сегментов ИТ, где наша страна идет в ногу с мировыми тенденциями. Конечно, по международным меркам, наш внутренний рынок все еще исчезающе мал, но он имеет хорошую динамику и большой потенциал. Писать о рынке облаков — приятное занятие, поскольку здесь все так и пышет ростом и позитивом. Это тот редкий случай, когда сложная экономическая ситуация сама по себе стимулирует рост рынка и внедрение инноваций.

В нашей стране остается все меньше компаний, которые бы не использовали в том или ином виде облачные технологии, зато все больше тех, кто получает от них ощутимую выгоду. Жаль только, что по мере роста и развития сегмента его все больше захватывают иностранные компании, лишая жизненного пространства истинно украинских облачных операторов. Но это и есть глобализация в действии — обратная сторона интеграции в структуру открытых рынков.

## Стремительный рост продолжается

Украинский рынок облачных сервисов растет очень высокими темпами. В то время как общее состояние внутреннего ИТ-рынка в последние несколько лет постоянно ухудшалось (лишь в конце 2016 года наметилась стабилизация и, возможно, небольшой рост), облачный сегмент двигался только вверх.

Прошлый год также не стал исключением. Согласно данным исследования, которое было проведено аналитиками «СИБ», в 2016 году объем этого сегмента достиг \$13,6 млн, что почти на 35% больше,

чем результат 2015-го. При этом рост по различным видам сервисов был неравномерным. Если сегмент IaaS вырос на 30% (до \$8,7 млн), то SaaS — на 72% (\$4,3 млн), доля PaaS сократилась, но такие решения не оказывают существенного влияния на местный рынок, поскольку занимают сегодня не более 3,5%.

Если рассматривать сегмент в контексте распределения различных типов сервисов, то по результатам года доминирует IaaS, на который пришлось 64% рынка. SaaS, вопреки глобальным тенденциям (см. раздел «Облака в мире»), пока что отстает, хотя

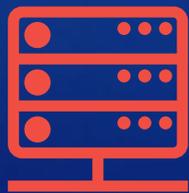


Объем украинского рынка облачных сервисов в 2012-2018 годах; данные «СИБ»

# ВaaS від GigaCloud: ваш «Plan B» для захисту даних

**3 місяці безкоштовних бекапів у хмару!**

**ВaaS** - backup as a service - послуга GigaCloud з резервування вашої ІТ-інфраструктури, сервісів та даних у хмару.



Бекапи вашої  
інфраструктури



Хмарні сервери  
в ЦОД рівня Tier3



Технологія Veeam  
Cloud Connect

«Plan B» - це 3 місяці безкоштовних бекапів у хмару GigaCloud!  
**Тільки до 30 вересня:** залишаєте заявку на підключення ВaaS,  
тестуєте протягом 14 днів і після цього отримуєте ще 90 днів  
безкоштовного використання сервісу!

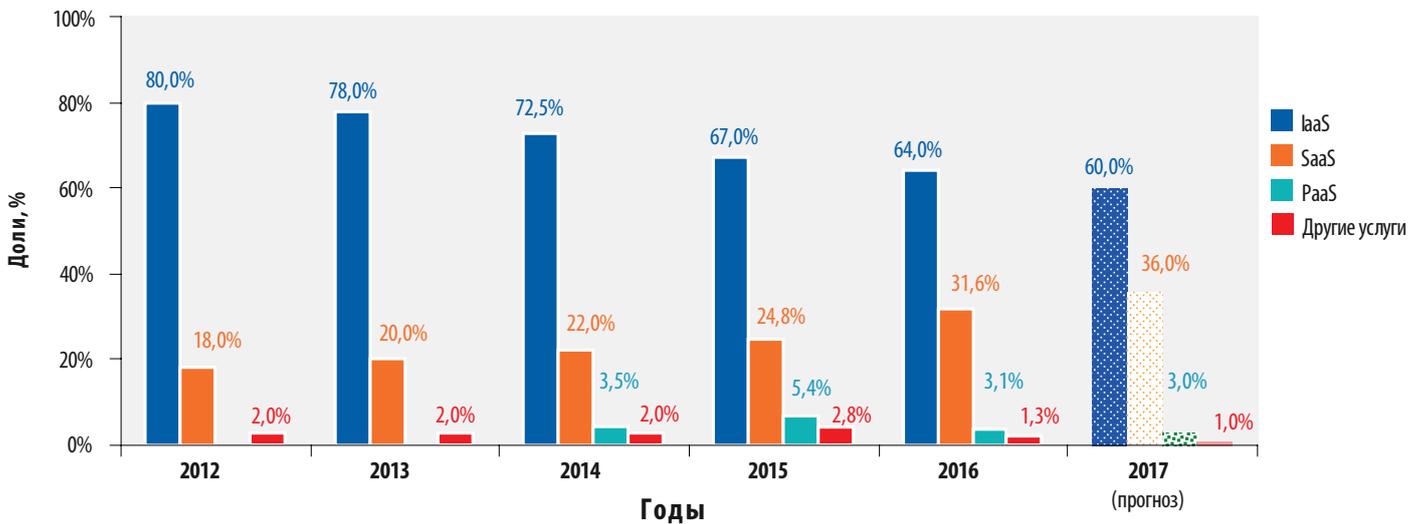
**Як замовити «Plan B»?**

**Зверніться до відділу продажів GigaCloud:**

+38 (044) 233-74-70

sales@gigacloud.ua

[www.gigacloud.ua](http://www.gigacloud.ua)



Украинский рынок облаков — распределение по типам сервисов

и растет опережающими темпами. Как прогнозируют участники отечественного облачного рынка, к 2020 году доли IaaS и SaaS в Украине должны сравняться.

Отметим, что упомянутый показатель объема рынка — \$13,6 млн — получен по результатам опроса украинских компаний, которые самостоятельно предоставляют облачные сервисы в стране и/или являются партнерами мировых сервис-провайдеров. Точные данные непосредственно от зарубежных операторов получить не удалось, поэтому речь может идти лишь о приблизительной, хотя и достаточно точной оценке. Понять и просчитать, какие объемы облачных ресурсов арендуют украинские заказчики на иностранных площадках, помог анализ потоков зарубежного трафика, информация о котором была предоставлена нам местными интернет-провайдерами на условиях анонимности.

Первый вывод, который можно сделать на основе полученных данных, — в 2016 году иностранные компании серьезно потеснили на украинском рынке отечественных облачных операторов. Рассмотрим сегмент сервисов типа IaaS/PaaS. Если в 2015-м на зарубежные облака здесь приходилось около 40% рынка, то в прошлом году си-

туация кардинально изменилась, и 61,5% сегмента уже принадлежало «иностранцам».

### В 2016 году зарубежные компании серьезно потеснили на украинском рынке отечественных облачных операторов

Больше всего отечественные заказчики покупали услуги IaaS у таких зарубежных операторов, как **Hetzner, Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS), Digital Ocean** и **OVH** (компании расположены в порядке снижения популярности). Ощутимый спрос был отмечен и на сервисы облачных дата-центров, расположенных в ближнем зарубежье, в числе наиболее популярных площадок — **Lattelecom, Baltnet, DEAC, Oktawave**. В целом, как видим, имеется четкая тенденция перехода украинских заказчиков в зарубежные облака, в то же время отечественные операторы активно пытаются ее остановить. Учитывая тот факт, что в нашей стране, по мнению экспертов, облачный рынок еще далек от насыщения, он будет продолжать активно расти в ближайшие годы, а значит, бороться за него можно и нужно.

### Рынок облачных сервисов типа IaaS/PaaS в 2016 году

#### Украинские компании

- De Novo,
- Ucloud,
- Парковый,
- GigaCloud,
- VoliaCloud,
- Tucha,
- Cosmonova

38,5%

#### Зарубежные компании

- Hetzner,
- MS Azure,
- Digital Ocean,
- AWS, OVH,
- IBM, VMware,
- Lattelecom,
- DEAC,
- Rackray,
- Baltnet,
- 3s, Oktawave

61,5%

Доли украинских и зарубежных операторов на украинском рынке облачных сервисов типа IaaS/PaaS в 2016 году; данные «СИБ»



Феномен роста облачных сервисов Microsoft и Amazon Web Services наблюдается по всему миру. Так что Украина не является исключением. Кроме инфраструктурных облачных услуг (IaaS), все большее влияние на рынок оказывает SaaS, который, в свою очередь, постепенно поглощает бизнес IaaS. К тому же украинские операторы (как и любые локальные компании в любой стране мира) практически не могут конкурировать в случае предоставления среды разработок (PaaS). Рынок облаков будет продолжать расти на десятки процентов в год. Скорее всего, в ближайшие 2–3 года Украина еще не достигнет максимального уровня насыщения услугой. Огромной зоной неопределенности остается государственный сектор. Пока никакие прогнозы о реформировании этого сегмента и переключении его на новые модели потребления ИТ-сервисов не оправдались.

Максим Агеев, директор De Novo

Что касается доли украинских операторов облаков (а к ним мы причисляем компании, которые имеют собственную инфраструктуру на территории нашей страны), то наиболее заметными игроками здесь

являются такие компании, как *De Novo*, *UCloud*, «Парковый», *GigaCloud*, *VoliaCloud*, *Tucha*.

В сегменте SaaS сложилась еще более трудная ситуация для украинских сервис-провайдеров. Здесь свыше 90% сегмента принадлежат иностранным операторам. Самым значительным игроком, согласно оценкам «СиБ» (составленным на основе анкетирования и опроса экспертов рынка, в роли которых выступали сотрудники и руководители профильных компаний), был и остается Microsoft, а наиболее востребованным набором ПО является Office 365.

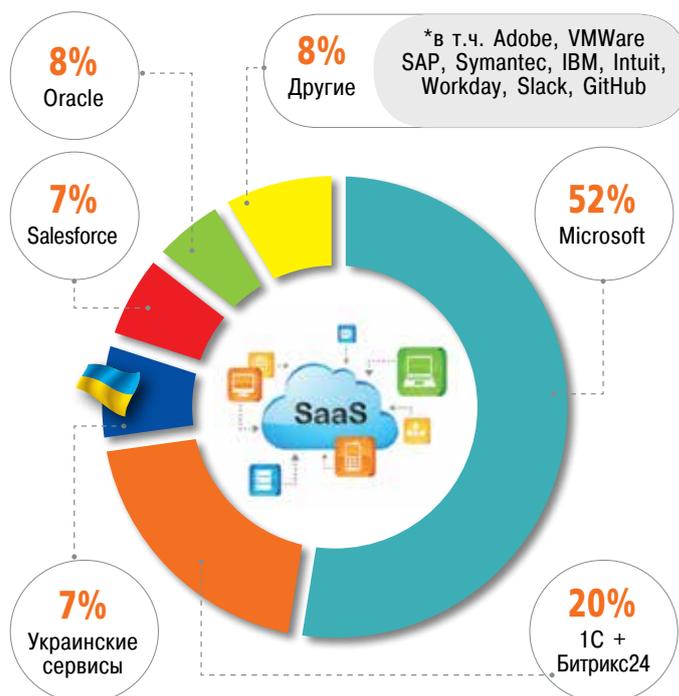
На втором месте облачные сервисы российской компании 1С, в т.ч. платформа «Битрикс24». Украинские платформы представлены главным образом облачными АТС, CRM-системами, а также программными инструментами для складского учета, управления персоналом, автоматизации документооборота, формирования отчетности и т.д.

В числе наиболее востребованных типов SaaS-сервисов украинские заказчики отметили корпоративную почту и работу с документами, бухгалтерские и складские приложения, услуги хранения и резервного копирования данных, создание и поддержку интернет-магазинов, а также CRM.

### По прогнозам участников рынка, к 2020 году доли сервисов IaaS и SaaS в Украине должны сравняться

Раз уж мы заговорили о заказчиках, для более четкого понимания рыночной ситуации стоит провести их сегментацию. В результате общения с представителями облачных операторов удалось выделить три основные категории клиентов, а также степень их влияния на внутренний облачный рынок. Так, в категорию «Небольшие заказчики» вошли компании, которые тратят на подобные сервисы до \$150 в месяц (\$1800 в год). Мы намеренно решили отказаться здесь от термина СМБ, поскольку, несмотря на относительно небольшую

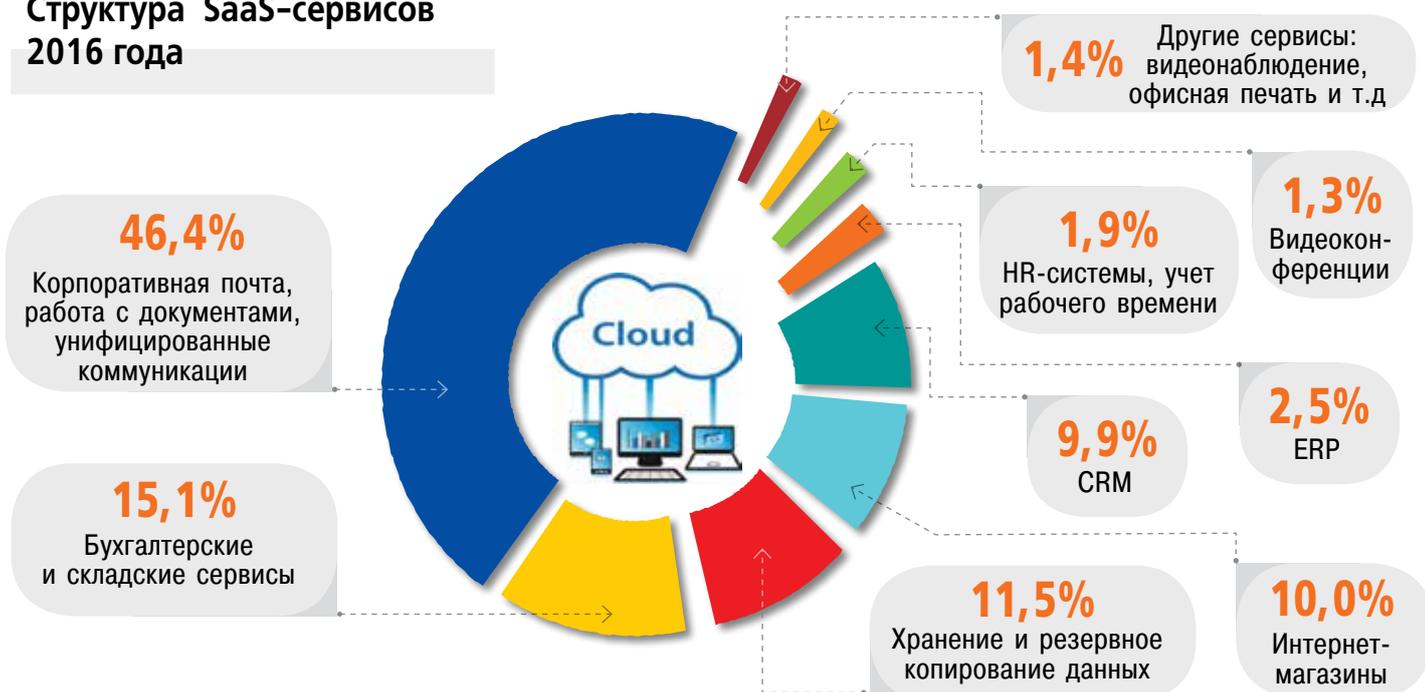
## Рынок облачных сервисов типа SaaS в 2016 году



Доли украинских и зарубежных операторов на украинском рынке облачных сервисов типа SaaS в 2016 году; оценки «СиБ», лето 2017 года

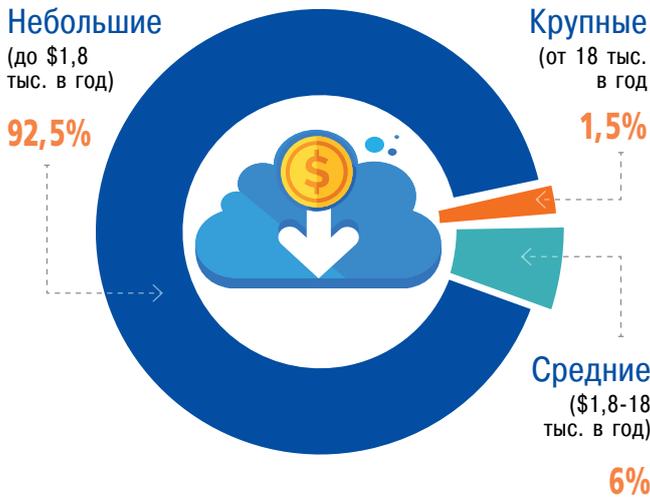
сумму затрат, на практике это могут быть достаточно крупные предприятия, которые только начали использовать облако или перевели в него совсем небольшую часть своей ИТ-инфраструктуры. «Средние заказчики» по нашей классификации тратят на сервисы IaaS и SaaS \$150–1500 в месяц (\$1,8–18 тыс. в год), а «Крупные» — это все, кто ежемесячно расходует свыше \$1500 (\$18 тыс. в год и более).

## Структура SaaS-сервисов 2016 года

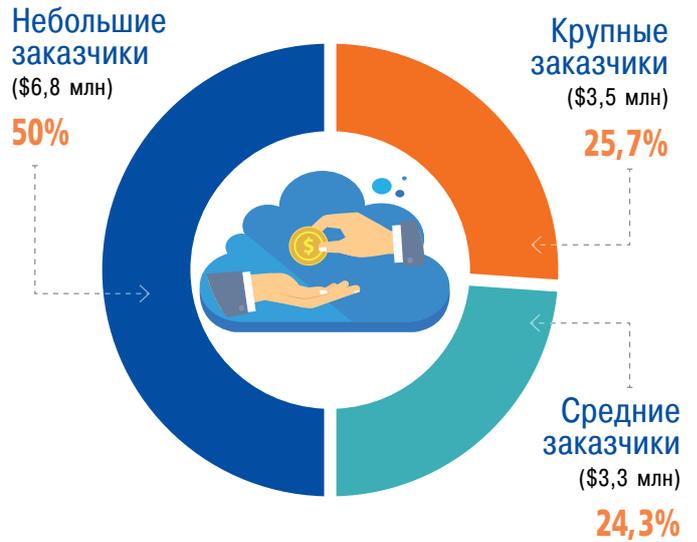


Типы SaaS-сервисов, наиболее востребованные на украинском рынке в 2016 году

## Платные облачные сервисы в 2016 году использовали не менее 4500–5000 отечественных компаний



## Кто приносит деньги облачным операторам?



Распределение по типам заказчиков на украинском облачном рынке в 2016 году: а) в количественном выражении; б) в денежном выражении; данные «Сиб»

Используя такую классификацию, удалось установить, что подавляющее число заказчиков (92,5%) относится к категории небольших и лишь менее 2% от общего количества представляют крупные клиенты. Зато в денежном разрезе ситуация совершенно иная. Здесь небольшие заказчики, несмотря на свою многочисленность, приносят лишь половину общей суммы выручки, а крупные клиенты — более четверти.

Общее число украинских компаний, использующих облака, можно оценить лишь приблизительно. На основе данных от операторов и мнений опрошенных нами экспертов можно сделать вывод, что в 2016 году платные облачные сервисы применяли в своей работе не менее 4500–5000 отечественных компаний.

Подчеркнем, что здесь имеются в виду только облачные услуги; сервисы аренды виртуальных серверов (Virtual Private Server) в обзоре не учитывались. В то же время сегодня сегмент VPS является как бы переходным звеном от физических ИТ-инфраструктур к облакам. Пользователи все более активно используют виртуальные серверы, предпочитая их физическим системам начального уровня. Многие из опрошенных нами экспертов солидарны во мнении, что системы нижнего ценового сегмента, например такие, которые используют сегодня процессоры типа Intel Atom, Pentium G, i3, все больше будут заменяться виртуальными машинами (этот процесс уже ощущается). Возможно, вскоре их даже не будут предлагать к аренде в коммерческих дата-центрах. Место таких систем займут недорогие VPS, а впоследствии — полноценные облака.

## ПРОЦЕСС МИГРАЦИИ В ОБЛАКА НЕ ОСТАНОВИТЬ

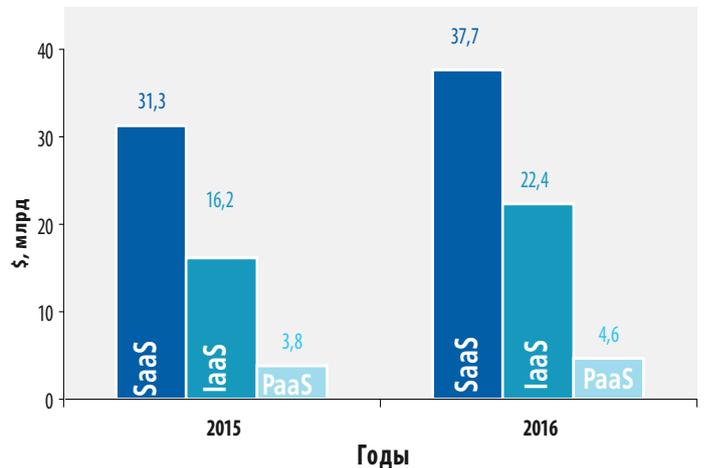


**Мурат ЧИНАР,**  
генеральный директор  
компании Vega

**В**ближайшее время все больше украинских компаний будут использовать облачные технологии. Нельзя сказать, что ощущается сильный отток к заграничным операторам. Но, тем не менее, тенденция прослеживается, и это связано с тем, что местные заказчики хотят быть уверенными в неприкосновенности дата-центра, который предоставляет облачные услуги. Если говорить о наиболее востребованных типах сервисов, то это, безусловно, IaaS и SaaS. Скажем, Microsoft Office 365 применяется уже, можно сказать, повсеместно, все более востребованными становятся тяжелые программные системы из облака.

Использование ресурсов виртуальных серверов и облачных хранилищ растет ежедневно, если говорить о среднем и крупном бизнесе. Мы отмечаем, что компании становятся все более просвещенными в этом вопросе, понимают выгоды и удобства работы с облачными услугами, поэтому процесс дальнейшей миграции в облака не остановить.

Именно поэтому в этом году Vega также расширила свой бизнес за счет предоставления облачных сервисов. Наша компания стала официальным партнером Microsoft, получив статус Microsoft Cloud Solution Provider (CSP).



Мировой рынок облачных услуг (по данным исследования Gartner)



T: +380 (44) 594-7-594  
W: ucloud.ua  
E: sales@ucloud.ua  
FB: /ucloud.ua



## ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ВАШОГО БІЗНЕСУ



**Віртуальний ЦОД**



**Приватна хмара**



**Резервування**



**Microsoft Office365**

### Облака в мире

Рынок облачных услуг активно растет во всех экономически развитых странах мира. Так, по данным исследования Gartner, глобально сегмент облачных сервисов вырос за год более чем на 25% — с \$51,4 млрд в 2015 году до \$64,7 млрд в 2016-м.

При этом наиболее активный рост отмечен в области решений IaaS (почти 40%). В то же время SaaS и PaaS, если верить данным исследования, росли не так быстро — примерно на 20% в год. Но для такого объемного рынка это тоже очень высокий показатель.

Еще один пример облачной статистики дает специализированный портал Statista. Согласно приведенным данным, глобальный рынок облачных сервисов составил в 2016 году \$80,5 млрд, а в 2019-м он увеличится до \$128,3 млрд.

**Мировой сегмент облачных сервисов, по данным Gartner, вырос за год более чем на 25% — с \$51,4 млрд в 2015 году до \$64,7 млрд в 2016-м**

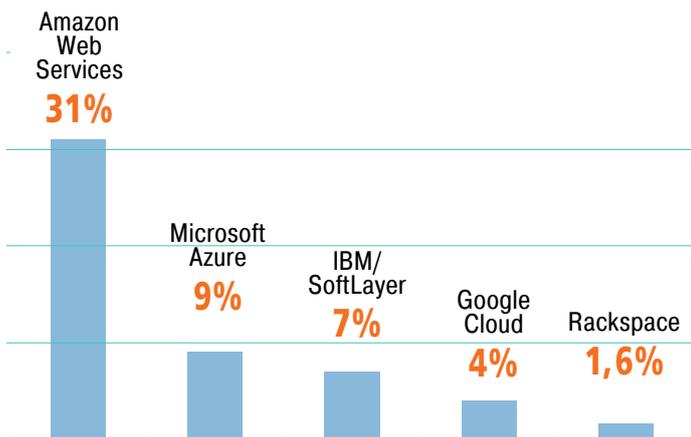
Оценки других международных аналитических агентств показывают еще большие цифры. Например, Global Industry Analysts прогнозирует, что в 2017 году совокупный мировой объем рынка облачных услуг достигнет \$127 млрд, притом что в 2011-м, по данным этого же агентства, он составлял \$13,5 млрд. Если расчеты верны, то выходит, что всего за шесть лет сегмент вырос почти в 10 раз. В этом кон-

тексте документ Cisco Global Cloud Index предсказывает, что в 2018 году 78% нагрузки по обработке данных будут генерировать облачные дата-центры, а финансовая компания Goldman Sachs заявляет, что в том же 2018-м 11% корпоративных ИТ-бюджетов в мире будет отведено на облачные технологии. Если рассматривать вопрос шире и включить в обзор также сегмент частных и гибридных решений, то цифры становятся еще более впечатляющими. По различным оценкам, такой совокупный глобальный рынок в 2016 году превысил \$200 млрд, а в 2020-м его объем достигнет \$500 млрд, что соответствует среднему росту более чем на 25% в год.

По данным исследования компании RightScale, которое было проведено в начале 2017 года, в развитых странах мира 95% организаций корпоративного сектора так или иначе уже используют возможности облаков. Для получения этих данных было опрошено свыше тысячи респондентов в США, ЕС, Азии и других регионах. При этом выяснилось, что 5% компаний пользуются только частными облаками, 22% — только публичными, а 67% используют в работе оба подхода.

Главный аналитик IDC Фрэнк Дженс прогнозирует, что к 2018 году 60% корпоративных ИТ-задач будет выполняться в облаках, 85% предприятий начнут пользоваться многооблачной архитектурной моделью, а к 2020-му свыше 70% доходов провайдеров таких сервисов будут поступать через торговых партнеров.

Чем же привлекают облака заказчиков в развитых странах? Как сообщает упомянутое исследование RightScale, пользователи в мире больше всего ценят скорость доступа к инфраструктуре, масштаби-



Мировые лидеры облачного рынка 2016 года по объему продаж; данные Gartner

руемость, высокий уровень доступности, обеспечение непрерывности бизнес-процессов и т.д. Роль каждого из этих факторов год от года возрастает. В числе важных особенностей респонденты отметили возможность перевода капитальных затрат (CAPEX) в операционные (OPEX), оптимизацию ИТ-бюджетов, повышение степени контроля над деятельностью сотрудников и т.д. Но заметим, среди наиболее значимых факторов не фигурировал критерий более низкой цены по сравнению с традиционной ИТ-инфраструктурой.

Кто лидирует на мировом рынке облачных сервисов? От квартала к кварталу ситуация сильно меняется, но по итогам 2016 года пятерку лидеров сформировали Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, IBM, Google Cloud Platform (GCP) и Rackspace. Во всяком случае об этом свидетельствуют данные Gartner. Таким образом, лишь пять компаний владеют более чем половиной (52,6%) всего мирового рынка.

## ИНТЕРЕС К ЗАРУБЕЖНЫМ ОБЛАЧНЫМ ПЛОЩАДКАМ БУДЕТ ОСЛАБЕВАТЬ



**Артем КОХАНЕВИЧ,**  
директор компании  
GigaCloud

Облачные сервисы необходимы практически любому бизнесу. Опыт показывает, что часть крупных предприятий перестраивает свои ИТ-инфраструктуры для перехода на облачную модель уже на протяжении нескольких лет. К тому же многие компании из-за кризисов прошлых лет годами не обновляли ИТ-оборудование и для них переход в облако — это возможность сразу же получить в распоряжение современную вычислительную инфраструктуру. Активными потребителями облачных сервисов являются стартапы, которые запускаются с минимумом финанси-

рования и хотят иметь гибкую ИТ-среду. В ближайшее время рынок облачных сервисов в Украине продолжит бурно расти. Этап сомнений прошел, сейчас клиенты начинают массово переходить в облака. Скорее всего, это приведет к значительному росту конкуренции на рынке. Интерес к размещению ресурсов за рубежом может ослабеть, если украинские операторы смогут обеспечить клиентов отказоустойчивыми, масштабируемыми облачными услугами по честной цене и с качественной поддержкой в любое время.

Конкретные суммы никто не называет, но, по оценкам международных экспертов, в 2016 году доход AWS составил в \$13 млрд, Microsoft Azure — \$3,5–4 млрд, GCP — \$1–1,5 млрд.

Что касается сегмента SaaS, то, как свидетельствуют данные консалтинговой компании PwC, по состоянию на 2016 год первую десятку лидеров мирового сегмента составляли Microsoft, Oracle, IBM, SAP, Symantec, EMC, VMWare, HP, Salesforce, Intuit.

Отметим, что, несмотря на активный рост рынка IaaS/PaaS в мире, прибыльность таких сервисов для операторов постоянно падает. Не последнюю роль в этом играют ценовые войны, которые активно ведут крупнейшие игроки сегмента на глобальном рынке. В апреле 2017 года аналитическая компания 451 Research опубликовала результаты собственного исследования, на основе которого можно сделать вывод о дальнейшем наращивании конкуренции. Ценовые войны охватывают все больше направлений. Так, если раньше борьба развивалась только в сегменте облачных виртуальных машин, то теперь она коснулась и хранения данных. Как ожидается, в 2017–2018 годах будут затронуты также другие сегменты, в том числе и облачные базы данных.

## На фоне роста облаков мировые аналитические агентства предсказывают сокращение и существенную трансформацию рынка традиционных дата-центров

Стоимость услуг облачного хранения данных начала сокращаться в третьем квартале 2016 года, когда цену на этот тип сервисов снизила IBM SoftLayer, вскоре тенденцию подхватили AWS, Google, Microsoft. Как следствие, в первом квартале 2017 года средняя стоимость облачного хранения данных в глобальном масштабе снизилась на 14–15%, виртуальных машин — на 5%.

На этом фоне мировые аналитические агентства предсказывают сокращение и существенную трансформацию рынка традиционных дата-центров. Об этом говорится, например, в свежем отчете IDC, который увидел свет в апреле 2017 года.

Так, сообщается, что после многих лет стремительного роста на глобальном рынке наблюдается сокращение количества ЦОД, а начиная с 2018 года прогнозируется еще и сокращение полезной площади. В качестве причин такого положения называют консолидацию вычислительных ресурсов и перенос серверных мощностей в облака.

Если говорить о конкретных цифрах, то по данным IDC, в 2015 году количество дата-центров в мире достигло своего пика и составило 8,55 млн площадок. Ожидается, что в 2017 году их останется 8,4 млн, а в 2021-м — 7,2 млн.

Что касается совокупной площади, которую занимают дата-центры в мире, то в 2013 году она составляла примерно 148,6 млн кв. м. На фоне строительства крупных ЦОД Amazon, Microsoft и Google показатель вырос, и в 2017 году он, очевидно, достигнет 167 млн кв. м. Затем, как считают в IDC, начнется сокращение.

В дополнение аналитики Gartner сообщают, что мировой рынок систем для ЦОД практически не растет и с точки зрения выручки. По оценкам исследовательской компании, в 2016 году на закупку оборудования и программного обеспечения для дата-центров в мире было израсходовано \$171 млрд, что на 0,1% меньше, чем в 2015-м.

В 2017 году показатель, как ожидается, вырастет всего на 0,3% процента, а в 2018 году — на 1,2%, до \$173 млрд.

## Никто не стоит на месте

Активный рост облачного рынка и нарастающая конкуренция со стороны западных компаний естественным образом стимулируют отечественных облачных операторов к обновлению своих инфраструктур, внедрению инноваций и повышению качества сервисов. Например, отмечается, что в последний год клиенты стали более требовательными к технической поддержке. Экономическая ситуация не позволяет нанимать штатного администратора многим компаниям, поэтому все вопросы направляются специалистам облачного оператора. Таким образом, наличие качественной и своевременной техподдержки на русском/украинском языках становится действительно важным фактором в борьбе за клиента.

Так, **VoliaCloud** в 2016 году на 30% расширила возможности своей инфраструктуры, поскольку выросло потребление облачных ресурсов со стороны заказчиков. В 2017-м планируется очередной этап повышения мощности облака. Также в планах — обновление программной платформы. Главная цель расширения — создание условий для удовлетворения запросов на построение больших ИТ-инфраструктур. Кроме того, в компании сообщили, что сейчас ведется работа с партнерами над созданием SaaS-сервисов для разных видов бизнеса и переговоры о построении гибридных инфраструктур с зарубежными операторами. Ведь рынок активно растет.



*Если в Украине не произойдет серьезных катаклизмов, облачный рынок в стране будет только расти. В облака все активнее переводятся сервисы, которые работают на устаревших серверах. Соответственно, рынок колокейшн будет сокращаться, а деньги оттуда начнут перетекать к облачным провайдерам. По моему мнению, ежегодный рост сегмента составит не менее 50%. Конечно, сейчас все сервисы облаками заменить невозможно, но это пока. Вся ИТ-индустрия идет к модели работы «ПО как услуга», а хостинг вообще полностью перейдет в облака, это только вопрос времени. Колокейшн останется (нужно ведь где-то размещать оборудование для облачных сервисов) но не в таких масштабах, как сейчас.*

**Геннадий Демченко**, директор дата-центра «Воля»

Один из лидеров украинского облачного рынка, компания **De Novo** в прошлом году значительно расширила портфель предлагаемых облачных сервисов. Были запущены специализированные решения, ориентированные на различные сегменты экономики: для государственных органов (G-Cloud, с сертификатом соответствия КСЗИ — комплексной системе защиты информации), СМБ (SuperNovo), появился целый набор решений, обеспечивающих функции резервного копирования и восстановления работоспособности ИТ-инфраструктур (Backup & Disaster Recovery). Кроме того, на рынок была выведена совершенно новая для украинского рынка услуга — Monitoring as a Service (MaaS, «мониторинг как сервис»). Стоит отметить, что по данным компании, в 2016 году количество пользователей облака De Novo выросло более чем на 50%. Крупными клиентами оператора сегодня являются «Укрспирт», Prozorro, МЭРТ, Киевский метрополитен, «Окси-Такси», Health24 и т.д. В дальнейшем основной акцент в развитии компания планирует делать на обслуживании инфраструктур корпоративного уровня, построении гибридных облачных моделей, создании частных облаков (Hosted Private Infrastructure). Кроме того, в плане работ группы R&D стоит целый ряд технологических задач, связанных с обеспе-

## ОБЛАКО? ВЫБИРАЙТЕ УКРАИНСКОЕ!

Облачные технологии стали явным трендом 2017 года на украинском рынке. Компании, которые раньше не могли решиться на перенос данных в облако, экспериментируют с гибридными системами. Те, кто с облаком уже знаком, расширяют и оптимизируют с его помощью свою ИТ-инфраструктуру. Как следствие, в Украине рынок активно растет и будет стабильно развиваться из года в год. Особенно учитывая тот факт, что по мере старения вычислительного оборудования на предприятиях все больше компаний предпочитают не покупать новые серверы и СХД, а переносить нагрузку в облако. В числе популярных и востребованных сервисов стоит назвать резервные инфраструктуры в облаке, виртуальные ЦОД, «аварийное восстановление как сервис» (DRaaS), виртуальные хранилища данных и др. DRaaS в особенности завоевал сердца представителей бизнеса в свете последних событий.



**Денис БУРДУК**, директор компании UCloud

Отмечу, что еще несколько лет назад украинский рынок знал только о хостинге. Сейчас в лексиконе ИТ-менеджмента укоренились такие понятия, как «облачные провайдеры», «облачные операторы». В обиход начинает входить термин «облачные брокеры». В перспективе ближайших трех лет мы увидим появление новых игроков на рынке, узнаем о новых форматах предоставления услуг и станем скрупулезнее выбирать поставщиков сервисов.

Что касается оттока украинских заказчиков к зарубежным провайдерам, то такая тенденция имеет место. Но, подобная миграция всегда влечет за собой ряд сложностей для потребителя: оплату в инвалюте, высокую задержку в канале, техническую поддержку на английском языке и т.д. На мой взгляд, оптимальным подходом для отечественных заказчиков является работа с украинской компанией-поставщиком облачных сервисов, у которой есть собственные мощности как в Украине, так и за рубежом, а также имеются надежные и скоростные интернет-каналы.

чением безопасности данных в облаке, что весьма актуально в свете недавних вирусных атак.

Компания **UCloud** заявила о том, что объем клиентских данных в ее облаке (на момент подготовки статьи) достигал 1 Пбайт, а за последний год возможности собственной ИТ-инфраструктуры были увеличены вдвое. В планах — дальнейшее наращивание мощности облака, развитие новых направлений и услуг, поиск новых площадок и т.д. Увеличилась абонентская база и в облаке дата-центра «**Парковый**», по итогам 2016 года она выросла на 75%.

Украинский оператор **GigaCloud** менее чем за год работы представил на украинском рынке полный комплекс облачных услуг. В их числе сегодня такие сервисы, как E-Cloud — IaaS-платформа на базе ПО VMware, размещенная в нашей стране и предназначенная для корпоративных клиентов (также имеется площадка в Польше); B-Cloud — IaaS-решение, ориентированное на банки и построенное с учетом требований НБУ (также с помощью разработок VMware); S-Cloud — облачные серверы для малого и среднего бизнеса на базе платформы OpenStack.

Отдельное внимание было уделено вопросу безопасности данных — GigaCloud как облачный оператор получил сертификат ISO 27001:2013 (международный стандарт системы управления информационной безопасностью), такие же документы имеют и все дата-центры, в которых размещена ИТ-инфраструктура компании. Отметим, что для обеспечения максимальной отказоустойчивости и надежности предоставляемых сервисов GigaCloud размещает вычислительные ресурсы сразу в трех дата-центрах. Два из них — GigaCenter и BeMobile — расположены в Киеве, третья площадка (ЦОД Atman) находится в Варшаве. За последний год компания реализовала серию интересных проектов для заказчиков из разных сегментов бизнеса. В их числе (сеть магазинов «Велика Кишеня»), интернет-магазин MOYO, транспортная компания SAT, Riversoft и другие.

Украинский облачный оператор Tucha в 2016 году практически полностью перевел свою платформу на высокоскоростные SSD-накопители. На данный момент в сети осталось лишь небольшое количество традиционных магнитных дисков. В ближайшем будущем оператор планирует вывести на рынок несколько новых сервисов, а также осуществить активную экспансию на зарубежные рынки. Как сообщил **технический директор Tucha Владимир Мельник**, за 2016 год компания выросла вдвое, в том числе по количеству клиентов, в числе которых сегодня представители 12 стран мира, расположенных на трех континентах.

Компания **FreeHost** за последний год постепенно расширяла вычислительные мощности своего облака. Для удобства пользователей были добавлены специализированные шаблоны виртуальных машин. Например, с поддержкой Node.JS, Docker. В планах — расширение количества таких шаблонов, внедрение интерфейса API для автоматического управления виртуальными машинами со стороны пользователей, а также обеспечение более гибкой работы с дисками.

Активному проникновению облачных сервисов зарубежных компаний на украинский рынок очень способствует эффективная модель продвижения, ориентированная на местных партнеров. В числе таковых выступают сегодня крупные интернет-провайдеры, интеграторы, а также ИТ-дистрибьюторы.

Например, **«Датаруп»**, благодаря статусу Microsoft Cloud Solution Provider (CSP), уже не первый год активно продвигает на нашем рынке услуги облака Azure. В их числе виртуальные машины Windows Server и Linux, сервисы резервного копирования/восстановления Azure Backup и Site Recovery, сервис ExpressRoute, который позволяет создавать закрытые соединения между центрами обработки данных Azure и ЛВС предприятия или другой облачной инфраструктурой. Также предлагаются решения Office 365 (Microsoft Office, Exchange, SharePoint, Skype for Business, Project, Visio, Yammer, Dynamics CRM).

В 2016 году статус Microsoft CSP получила компания **Vega**, которая теперь также предлагает на нашем рынке сервисы Azure и Office 365.

Очень активно на украинском рынке работает латвийская компания **Lattecom**. В 2016 году ее партнером в нашей стране стал крупнейший телекоммуникационный оператор **«Укртелеком»**, который в рамках подписанного соглашения будет предоставлять местным клиентам IaaS-сервисы дата-центра Dattum. А в феврале 2017-го еще одним партнером Lattecom в нашей стране стал известный ИТ-интегратор **SI BIS**.

Крупные украинские дистрибьюторы также подписывают контракты на предоставление облачных сервисов зарубежных компаний.

Так, в январе 2017 года **Softprom by ERC** стал поставщиком сервисов **AWS** в Украине, а **ELKO** с апреля того же года представляет в Украине услуги латвийского облачного оператора **DEAC**. В начале нынешнего года статус Microsoft CSP получил также ИТ-дистрибьютор **«МУК»**.

Рынок облачных сервисов растет. Если в мире этот сегмент огромен, то в нашей стране все еще достаточно мал, но вместе с тем чрезвычайно динамичен. Отечественные заказчики, похоже, лишь недавно осознали в полной мере все преимущества облачного подхода, а значит, рынок продолжит активно развиваться и в последующие годы.

Сегодня явной тенденцией на украинском рынке является стремительный переход отечественных заказчиков на зарубежные облачные площадки. Это связано главным образом с опасениями за сохранность данных и работоспособность виртуальных машин. Такая ситуация стала прямым следствием непредсказуемых действий со стороны различных силовых ведомств Украины. Пользователи просто потеряли доверие к отечественной инфраструктуре, к тому, что она не пострадает в результате каких-нибудь очередных «следственных действий». Вернуть отечественных заказчиков обратно в Украину и восстановить их доверие — это сложный и относительно долгий процесс, даже с учетом более низких расценок, предлагаемых украинскими операторами. Тем более что в 2016–2017 годах крупнейшие мировые облачные операторы вели (и продолжают вести) ценовые войны, в результате которых стоимость их услуг постоянно снижается. Следовательно, соотношение долей рынка будет и далее складываться в пользу зарубежных компаний.

В то же время украинские операторы весьма ограничены в возможности использования ценового фактора. Ведь облачные сервисы требуют постоянного обновления аппаратных платформ, на которых они развернуты, а главное, оплаты программных лицензий. Иначе предоставление современных услуг будет невозможно. Значит, цены нельзя снижать слишком сильно.

Крупные зарубежные операторы могут себе позволить постоянное обновление благодаря огромным прибылям. А вот относительно небольшие доходы отечественных облачных компаний все чаще ставят вопрос о рентабельности этого вида бизнеса. Ситуацию усугубляет еще и то, что все аппаратные и программные компоненты закупаются за валюту, а тарифы местные компании устанавливают в гривнах. В результате любые заметные колебания валютного курса способны оказать существенное влияние на состояние бизнеса и даже превратить прибыльную компанию в убыточную.

Еще одним негативным моментом для местных операторов является активное проникновение на украинский рынок мировых облачных компаний через крупных украинских партнеров, и особенно ИТ-дистрибьюторов. Последние имеют обширную клиентскую базу, среди которой они будут усиленно продвигать зарубежные облачные сервисы.

Таким образом, несмотря на растущий рынок, украинским операторам будет все сложнее на нем работать и зарабатывать. С другой стороны, размещение ресурсов за рубежом также имеет множество недостатков с точки зрения заказчика, а значит, местные компании имеют все шансы удержать существенную часть рынка. В любом случае в ближайшие годы нам предстоит наблюдать за очень интересным и динамичным процессом активного развития украинского облачного сегмента.

**Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ**