

Цифровая трансформация как драйвер рынка облаков



Максим АГЕЕВ,
директор компании De Novo

Украинский рынок облаков и коммерческих ЦОД существенно отстает, например, от европейского, но у наших операторов есть шанс сократить разрыв. О том, при каких условиях это возможно и каковы в целом перспективы сегмента, мы поговорили с Максимом Агеевым — директором компании De Novo.

— Лет 10 назад, когда компания De Novo начинала свою работу, на рынке обсуждалась идея о том, что все ИТ-ресурсы из частных ЦОД выгоднее перевести на коммерческие площадки. Потом, где-то с 2013 года, подобный подход рассматривался в контексте облаков. Как обстоит дело сегодня и есть ли в Украине компании, которые полностью отказались от собственных ИТ-инфраструктур?

— Вспоминая 2008 год, могу сказать, что в тот период вряд ли кто-либо в Украине все-таки думал об аутсорсинге ЦОД. Более того, практически все ИТ-менеджеры тогда опасались коммерческих дата-центров, пять лет спустя ситуация повторилась с облаками. Причем риторика в обоих случаях была удивительно похожей. По моему мнению, реальная смена предпочтений на рынке коммерческих ЦОД произошла в 2011 году. Такая же победа в битве «свое железо или облако» происходит прямо сейчас, буквально на наших глазах.

В последние два года мы констатируем значительный рост зрелости облачного рынка в Украине. Развилась не только технология и опыт операторов, но и само восприятие облачных сервисов заказчиками стало намного более структурированным и четким. В данном случае я говорю о средних и крупных предприятиях, а также частично о госсекторе.

Сегодня потребители чаще предпочитают использовать IaaS в качестве одного из сегментов своей ИТ-инфраструктуры. Это не всегда гибридное решение в чистом виде, но смешанное потребление вычислений налицо. В этом отношении Украина не слишком отличается от остального мира, только такая ситуация в экономически развитых странах наблюдалась 3–5 лет назад. Т.е. мы традиционно подтягиваем по сравнению с ЕС, не говоря уже о рынке США.

Полный переход заказчика на облачное обслуживание внешнего оператора требует от последнего очень развитого сервисного портфеля. Да и самих типов облачных платформ может быть несколько. Например, у De Novo сегодня

развернуто три платформы для специфических прикладных задач и готовится к запуску еще одна.

В то же время среди клиентов De Novo есть предприятия, полностью передавшие функцию обеспечения ИТ-инфраструктуры облачным провайдером. Например, мы говорим о проектах Prozorro или eHealth.

— За последний год De Novo вывела на рынок целый ряд новых облачных сервисов. Это попытка сыграть на опережение или ответ на существующие запросы клиентов?

— Я бы выделил несколько причин такой активности нашей компании.

Во-первых, стремление не отставать. Мировой рынок облачных технологий и услуг является, пожалуй, самым динамичным сегментом. Сегодня возникают решения, о которых еще несколько лет назад нельзя было и мечтать. Надо только не упускать время и пробовать.

Во-вторых, «дать пощупать». Потребитель практически никогда не может внятно сформулировать, чего он хочет, пока не опробует тот или иной сервис. Поэтому для определения или формирования потребности необходим «опытный образец» — прототип нового сервиса или технологии. Практический опыт потребителя — единственный триггер, указывающий на степень востребованности нового продукта.

В-третьих — это своего рода плата за лидерство. De Novo является отечественным оператором облачных сервисов №1. И тут, как говорится: «положение обязывает». Поэтому мы стремимся первыми предлагать нашим потребителям новинки и оценивать, что и в какой мере их устраивает (либо не устраивает).

— А что еще можно придумать для украинского заказчика? В каком направлении может пойти развитие облачных услуг в нашей стране?

— В некотором смысле, позиция отстающей страны может иметь и свои преимущества. «Подглядывая» за пионерами, можно сразу перенимать позитивный опыт, минуя ошибки первопроходцев. Для украинского рынка облачных

сервисов пока является диковинкой мультиоблачная среда, еще не очень распространены различные модели резервирования и восстановления данных с участием облака, и это только инфраструктурная часть ИТ-ландшафта. Украина все сильнее отстает в использовании слоя SaaS. Там вообще работы непочатый край.

К украинской специфике последнего года я бы отнес растущий интерес к тому, как «вернуться домой», т.е. мигрировать в украинские облака с зарубежных площадок. В то же время уровень конкуренции со стороны зарубежных игроков постоянно растет. Явной угрозой для местного облачного рынка является постоянно растущий дефицит разработчиков. Например, развивать сервисы SaaS просто некому. Если так будет продолжаться и дальше, в какой-то момент у наших потребителей просто не останется выбора и зарубежные SaaS-провайдеры заберут весь рынок.

— Как изменится украинский рынок коммерческих ЦОД и облаков в ближайшие 3–5 лет и какие перспективы для компании De Novo вы видите на этот период?

— Текущая ситуация на рынках Западной и Восточной Европы говорит о постоянно растущем спросе на услуги дата-центров. Я надеюсь, что по мере восстановления украинской экономики эта тенденция придет и к нам. К тому же я вполне допускаю сделки по слиянию или поглощению в перспективе 3–4 лет. Консолидация любого сегмента рынка — это верный признак развития экономики.

Если говорить об облачных сервисах, то De Novo более чем уверенно смотрит в будущее. Ведь хоть и медленно, но цифровая трансформация в Украине все-таки осуществляется. А этот процесс является «топливом» для развития облачных операторов. Основные усилия мы продолжим направлять на развитие сервисного портфеля, удовлетворяющего специфические требования крупных компаний и предприятий.

Я уверен, что самое интересное еще впереди.

Беседовал Игорь КИРИЛЛОВ, **Сиб**