

Облачные итоги-2019

Дефицит емкостей ЦОДов, активность операторов связи и самого крупного банка страны, усиление позиций китайских компаний, аутсорсинг АРМов госслужащих, рост интереса к маркетплейсам – вот тенденции, проявившиеся на российском облачном рынке в 2019 году.



Отрасль ЦОДов

Первое, о чем, нужно сказать, – в 2019 году в ЦОДах Москвы образовался однозначный дефицит стойко-мест. Анонсированный в июне и введенный в эксплуатацию в октябре дата-центр IXcellerate Moscow Two уже фактически распродан, и британский игрок уже нацелился на скупку площадок под ЦОДы и конкурентов в московском регионе и за его пределами. После одобрения приобретения «Ростелекомом» компании DataLine, анонсированного еще в моей статье об итогах 2018 года, IXcellerate внезапно стал вторым по числу стоек игроком рынка. Стоит отметить достойную уважения модель провайдера: он фокусируется исключительно на базовых услугах ЦОДов, отдавая даже поюнитовый colocation и более верхнеуровневые услуги на откуп партнерам-клиентам. Поэтому среди его клиентов много облачных провайдеров: «Техносерв», Huawei, Tencent. У него же вторую российскую площадку открывает Servers.ru.

Несмотря на дефицит емкостей дата-центров в Москве, за МКАД еще можно найти свободные площади различного уровня – «Авантаж» (принадлежит МТС. – Прим. ред.), GrenBushDC, разделяющие одну площадку ЦОДы «Удомля» и «Калининский». Кстати, о последних. Много лет считалось, что ЦОД при Калининской АЭС будет коммерциализировать исключительно «Ростелеком» («РТК-ЦОД»), а «Росэнергоатом» разместит там свои стойки для собственных нужд. Однако в этом году на рынок дата-центров вышел внутренний интегратор «Росатома» – «Консист-ОС». В его ближайших планах – оказание облачных услуг внешним клиентам. В основу его мультиклауда легла платформа на базе виртуализации VMware. Параллельно продолжается изучение альтернативных платформ, в том числе на основе открытых технологий. В дальнейшем планируется развернуть и направление SaaS и тем самым составить серьезную конкуренцию соседу по площадке, у которого в этом направлении не заметно расширения продуктового портфеля. Ожидается, что новый провайдер на начальном этапе сконцентрируется на предоставлении сервисов региональным органам исполнительной власти и коммерческим клиентам из близлежащих областей. А если модель окажется успешной, то она может быть распространена на все регионы присутствия атомных электростанций «Росэнергоатома» (в том числе за пределами России). Вот тут уже действительно можно будет говорить об экспортном потенциале отрасли ЦОДов.

Операторские облака

Внезапно в рейтинге-2019 CNews по облачному провайдингу лидером рынка была названа МТС. Удивительно, оператор взломал чарты и сразу занял первое место. Бывает ли такое? Здравый смысл говорит, что нет, а эксперты ассоциации РССРА говорят, что да, бывает. У МТС, в отличие от соперников по пьедесталу рейтинга CNews, динамика облачной выручки вполне аудируема. Так что если верить в рейтинги, то у МТС – однозначно первое место, как минимум по темпам роста.

Хотя опубликованный на полгода позже аналитический отчет iKS-Consulting отдает первое место «Ростелекому». С учетом того, что «РТК-ЦОД» и МТС появились в отчетах по облакам недавно, разночтения могут проистекать из различия методик измерений. У iKS-Consulting она более строгая, и частные облака при этом не учитываются. Если лидерство МТС все же признать, то сохранить его по итогам 2019 года будет сложно. Облачную выручку «Ростелекома» уже будут считать по группе компаний, т.е. консолидированно с DataLine, а значит, the boys are back in town!

«Мегафон» продолжает расширять партнерские продажи под собственным брендом облака Mail.ru Cloud Solutions, одновременно предпринимая очередную попытку собрать собственное enterprise-облако на базе VMware. В сегменте SaaS идет неспешное развитие экосистемы BATC (у которой наконец-то появилось мобильное приложение!) за счет интеграции с новыми CRM. Оператор запускает их в продажу в параллель с существующим реферальным маркетплейсом для бизнеса. В конце августа «Мегафон» провел киберспортивный турнир с использованием технологий 5G и cloud gaming. В качестве платформы для облачных игр задействовалась разработка Loudplay, созданная выходцами из «МегаЛабс» и опирающаяся на инфраструктуру облака Huawei в России. Помимо этого, произошел перезапуск мобильного приложения для «МегаДиска» (облачного диска для физических лиц), готовится к перезапуску облачная ВКС.

«Вымпелком» в этом году почти не появлялся на облачных радарх, как и Tele2, которая сейчас занята объединением с «Ростелекомом».

«Сберклауд» vs «СБКлауд»

Вокруг «Сберклауда» ситуация складывалась неоднозначно. В 2018 году Сбербанк и «Ай-Теко» договорились о создании совместной облачной платформы. Однако уже в конце года из вроде бы единого проекта сбербанковского облачного провайдера была исторгнута интеграторская ДНК в виде компании «СБКлауд». Сбербанк решил строить платформу собственными силами, сохранив при этом миноритарную долю в «СБКлауде». В итоге платформу SberCloud, основанную на технологиях виртуализации VMware, все же запустили, параллельно анонсируя, что станут продавать сервисы Amazon Web Services на территории России. В то же время сотрудники проекта воодушевленно заявляли, что уж рынок федеральных органов исполнительной власти они поделят с «Ростелекомом». Планировалось также расширить возможности платформы за счет OpenStack. Технологическая стратегия и уникальные коммерческие преимущества не были понятны ни рынку, ни самой организации. Видимо, поэтому вся вторая половина года прошла под эгидой усиления команды.

В нее вошли профессионалы из IBM, «Яндекс.Облака» и других профильных провайдеров/вендоров.

Главными новогодними подарками (и достижениями) для (сбер)банковского провайдера можно считать запуск собственного суперкомпьютера Christofari (№ 1 в России, № 29 в мире) и известие о том, что Сбербанк предоставит мэрии Москвы свою технологию разработки сервисов. За последней новостью стоит сложносочиненная схема доступа к ресурсам того же «Сберклауда», но через совместное предприятие. Так проще осуществлять закупки услуг и не опасаться конкуренции со стороны зрелых и голодных акул облачного рынка.

В свою очередь, «СБКлауд» в начале года вышел с идеей «франшизы по облакам», по сути, партнерской программой white label, «уникальной для России». Компетенции и продукты у «СБКлауда» хорошие – и это вселяет надежду на успех. Однако, здесь, как и у ряда других провайдеров с партнерской моделью, есть вероятность, что начнется внутренняя конкуренция прямых продаж и канальных, которая будет сдерживать развитие проекта. Потенциальные партнеры, системные интеграторы просто будут бояться конкуренции со стороны «Сервионики» (ГК «Ай-Теко»).

Mail.ru vs «Яндекс»

Оба наших гиперскейлера, Mail.ru и «Яндекс», которые в прошлом году вышли на рынок, активно развивают функциональность своих платформ, хотя догнать большую тройку пока не могут – слишком мало времени прошло. И MCS, и «Яндекс.Облако» демонстрируют успешные кейсы – Burger King, Ozon, Skyeng, Leroy Merlin, Lamoda и др.

Стратегии конкурентов существенно различаются: если «Яндекс.Облако» фокусируется на сервисах, самостоятельно разрабатываемых и предоставляемых на базе собственных ЦОДов, то в Mail.ru продолжают использовать внешние ЦОДы, а свое облако строят на основе OpenStack. Оба гиперскейлера демонстрируют успехи в работе с высоконагруженными проектами, что и понятно – в этом у Mail.ru и «Яндекса» отличная экспертиза и они готовы ею делиться. Помимо этого, они берут на аутсорсинг обучение нейросетей и коррекцию моделей.

В то же время MCS активно развивает частные облака и Managed Services (услуги управляемой инфраструктуры). Здесь публичных кейсов существенно меньше: если компании и решают внутреннюю инфраструктуру отдавать в облако, то тем, у кого это «в генах», – системным интеграторам и профессиональными ИТ-аутсорсерам. Одни из них, такие как КРОК и IBS, имеют свои ЦОДы и облака, другие – нет. И вот последние – при должном подходе – могут стать потребителями инфраструктуры гиперскейлеров.

Но перевести корпоративные ИС с VMware на KVM/OpenStack непросто. Этой экспертизы у небольших интеграторов нет, а клиенты хотят решение «под ключ». Поэтому в массе запросов VMware прописывается жестко, даже если это дороже, и гиперскейлеры не попадают в шортлист. Таким образом, заложенная много лет назад специализация на высоконагруженных и корпоративных задачах определяет профиль потребления услуг IaaS/PaaS: российские клиенты не пытаются размещать продуктивные SAP-системы у гиперскейлеров, а

высоконагруженные сайты готовить с помощью облаков от операторов или системных интеграторов. Из всего бывают исключения, но тенденция такова и сохраняется уже много лет.

Microsoft vs Amazon

Еще одним важным событием года, которое серьезно повлияло на облачный ландшафт, стали изменения в подходе к партнерскому каналу Microsoft. В начале года, после введения «налога на Google», облачные продукты Microsoft тоже начали поставляться с НДС. Восторжествовала справедливость, о которой много раз просили профильное министерство, отечественные провайдеры и эксперты отрасли. Однако на этом все не закончилось. В начале весны в программе Cloud Solution Provider (CSP), по которой поставляются облачные продукты компании, был введен мораторий, до завершения которого Microsoft обещала обслуживать только существующих клиентов и партнеров CSP. Плохо для рынка? Да, но не смертельно – действующие партнеры подготовились заранее и смогли продержаться несколько месяцев, распродавая заготовленное. Однако по итогам года доходы от CSP явно не вышли на запланированные значения.

В целом 2019 год прошел под флагом «закручивания гаек» в части комплаенса, о чем даже было заявлено со сцены TMobile Arena в Лас-Вегасе во время ключевого партнерского мероприятия Microsoft Inspire 2019. Комплаенс идет бок о бок с безопасностью, а безопасность – наше всё (и их тоже). Весной все партнеры – участники программы Open Value (порядка 2 тыс.) должны были пройти повторную авторизацию. В итоге процедуру прошли лишь несколько десятков. Некоторые именитые партнеры были лишены права продавать не только по Open Value среднему и малому бизнесу, но и по лицензии EA/EAS в сегмент enterprise.

Microsoft вполне можно понять – компания защищается от рисков, связанных с поставкой своих сервисов и ПО в санкционные компании и регионы. Но партнеры, которые не прошли авторизацию, были вынуждены срочно искать замену продуктам Microsoft, в том числе в облаках. Многие интеграторы слишком хорошо «держат» своих клиентов, поэтому убедить их мигрировать на альтернативные технологии и платформы не составит труда.

Другие глобальные американские провайдеры и производители ПО, конкурирующие с Microsoft, тоже не горят желанием попасть под санкции, а значит, от этого уже в ближайшее время начнут выигрывать европейские (в меньшей мере), китайские (в большей) и отечественные поставщики. К сожалению, от облачного импортозамещения выигрывают пока лишь инфраструктурные игроки. Многие из тех, кому указали на необходимость приобрести импортозамещающий софт, покупают его для отчетности, кладут на полку и продолжают использовать то, что использовали. Поэтому в сегменте SaaS работа идет на перспективу. Рано или поздно усилиями наших или американских регуляторов отечественный потребитель перейдет на отечественное ПО, тем более что в SOHO и малом бизнесе подавляющее число SaaS- и BPaaS-сервисов – российские.

Amazon с конца прошлого года занялась усилением работы на российской территории путем найма менеджмента, отвечающего, в том числе за Россию. Эксперты IDC связывают это с тем, что бизнес идет хорошо и поэтому в регион планируют инвестировать, а проактивно управлять им из Люксембурга сложно. С

другой стороны, по данным отчета iKS-Consulting, вышедшего в начале года, доля рынка AWS сравнима с Azure. Хотя Microsoft в России активно работала с каналом, а AWS – нет. А значит, есть потенциал, ведь рынок IaaS/PaaS неизменно растет. В команду AWS EMEA в 2019 году перешли сильные менеджеры, которые в свое время развивали российское отделение Microsoft. Изменит ли это что-то в отношении к российскому рынку – покажет время.

ТАРМы и рабочие места по подписке

В начале года IBS опубликовала интересный кейс по организации виртуальных рабочих мест по технологии VDI для сотрудников компании «Гражданские самолеты Сухого». И хотя в итоге стоимость внедрения VDI оказалась сопоставимой с заменой парка ПК, кейс примечательный. Стоимость владения VDI и потери в клиентском опыте (а значит, и в производительности труда) компенсируются безопасностью и снижением риска попасть под санкции.

Та же IBS (на этот раз «ИБС Экспертиза») в ноябре выиграла подряд у Минкомсвязи на разработку технического проекта перевода госорганов на типовое автоматизированное рабочее место (ТАРМ) госслужащего. Есть вероятность, что собираться оно будет по тем же принципам VDI, хотя существуют и другие подходы, например подписка/аренда ТАРМ.

В США и Европе концепция PCaaS (Device as a Service, DaaS) активно развивается, спрос на нее растет и в малом, и в крупном бизнесе. У нас же это направление пока в начале пути. Есть вероятность, что спрос на ТАРМы в госсекторе приведет к повсеместному распространению таких услуг. Их преимущество перед VDI в существенно лучших потребительских свойствах и меньшей требовательности к каналам связи, а значит, меньшей совокупной стоимости владения. Особенно логично, если эту услугу будут предоставлять операторы связи – кто, как не они, могут оценить пригодность канала связи для той или иной технологии, а если характеристики недостаточны – улучшить их. Технологической основой для реализации может стать KasperskyOS – операционная система для подключенных к интернету встраиваемых систем с особыми требованиями к кибербезопасности. Уже сейчас анонсирована реализация для тонких клиентов, впереди релизы для ограниченного перечня типовых ПК, а потом и версия для мобильных устройств. Многие отечественные игроки рынка импортозамещения прикладного ПО, такие как «МойОфис» и CommuniGate Pro работают над обеспечением совместимости с этой ОС.

Тренды, маркетплейсы и инвестиционный климат

Что еще было заметного в облаках в 2019 году? Хайп вокруг майнинга, криптовалют и блокчейна постепенно сошел на нет и ушел за горизонт кривой Gartner. То, что технология блокчейн уже не обладает теми перспективами, о которых многие говорили несколько лет назад, и «ушла из научной повестки», заявила даже Наталья Касперская. Зато на взлет пошел спрос на роботизацию процессов (RPA).

Снова вырос интерес к маркетплейсам. Особенно это заметно на консьюмерском рынке и у банков. «Тинькофф», «Мегафон», Tele2 активно обзаводятся маркетплейсами для своих клиентов. Не отстает и Сбербанк, который более

основательно подходит к этому вопросу, особенно в сегменте B2B. В конце года об аналогичной инициативе объявил ВТБ.

Стало меньше хайпа вокруг венчурных инвестиций, в том числе в облака – ФРИИ в начале года объявил, что завершил фазу активного инвестирования и занялся развитием портфельных стартапов. Уголовное дело Майкла Калви и претензии «Рамблера» к Nginx явно не добавили тепла российскому инвестиционному климату. Однако в конце года лидер российского рынка платформ BPaaS и коммуникационных PaaS компания Voximplant «подняла» раунд инвестиций от Baring Vostok и ее партнеров. Это позитивно, потому что оставляет шансы для компаний с российскими корнями, играющими на глобальных рынках.

Антон Салов, независимый эксперт РССРА

Подробнее на IKS MEDIA.RU: <http://www.iksmedia.ru/articles/5633433-Oblachnye-itogi2019.html#ixzz6BCZSUr6H>