

ЧУВСТВО ОБЛАКА

УСЛУГИ CLOUD COMPUTING СТАЛИ САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ СЕГМЕНТОМ ИТ-РЫНКА. В ПРОШЛОМ ГОДУ РЫНОК «ОБЛАЧНЫХ» УСЛУГ В РОССИИ, СОГЛАСНО ДАННЫМ АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ IDC, СОСТАВИЛ БОЛЕЕ \$35 МЛН. А К 2015 ГОДУ, ПО ЕЕ ПРОГНОЗУ, ОН ДОСТИГНЕТ \$1,2 МЛРД. КТО И КАК БУДЕТ НА ЭТОМ ЗАРАБАТЫВАТЬ И ЗА ЧТО ИМЕННО БУДУТ ПЛАТИТЬ ЗАКАЗЧИКИ «ОБЛАЧНЫМ» ПРОВАЙДЕРАМ?

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

СИНДРОМ ОПРАВДАНЫХ ОЖИДАНИЙ

«Облачные» услуги стали самым быстрорастущим сегментом ИТ-рынка как в России, так и в мире: по прогнозу Gartner, ежегодный прирост мирового рынка услуг cloud computing составит 19% в течение пяти лет, что означает \$176,8 млрд к 2015 году. Неудивительно, что именно в этой сфере конкуренция обещает быть особенно яростной. На поле битвы выходят новые игроки, за внимание клиентов соревнуются системные интеграторы с вендорами и мобильные операторы в сотрудничестве с интернет-компаниями.

А некоторые компании действуют на рынке услуг cloud computing уже несколько лет. Первые сервисы по предоставлению ПО в аренду по модели SaaS мы изучали в одном из приложений ВГ «Информационные технологии» больше года назад. Владимир Савченко, руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами департамента «облачных» технологий Softline, рассказывает, что изменилось за это время: «За прошедший год российский рынок „облаков“ продемонстрировал рост, который явно свидетельствует о зрелости рынка и увеличении спроса на „облачные“ сервисы. Облака выбирают не только компании малого и среднего бизнеса, заинтересованные в уменьшении издержек на ИТ. Этап становления российского рынка облачных технологий завершился — это уже не модный тренд, а закономерность, даже необходимость для некоторых сегментов бизнеса. За 2011 год мы планировали удвоение оборота 2010 года и по результатам первого полугодия точно добьемся поставленных целей».

В прошлом году в Softline полагали, что к ее сервису будет подключаться по 50 новых клиентов в месяц. Оказалось, что 30–40, зато это более крупные фирмы, чем ожидалось. По словам господина Савченко, в 73,6% случаев клиенты используют «облачную» корпоративную почту и средства совместной работы из «облака». Антиспамовые и антивирусные системы защиты составляют 15,2% от общего объема продаж SaaS-продуктов, решения для видеоконференций — 7,4%, прочие сервисы — 3,8%.

В АССОРТИМЕНТЕ В 2009 году в России модель предоставления ПО в аренду была самой популярной среди услуг публичных «облаков». Тогда аналитики IDC утверждали, что на нее приходится 94% этого сегмента, что составило в 2009 году \$4,5 млн. Роман Волков, глава представительства NetApp в России и странах СНГ, рассказывает, что решения Software-as-a-Service имеют более долгую историю, чем Infrastructure-as-a-Service. Именно поэтому 83% поставщиков «облачных» услуг в мире, согласно отчету ESG, предоставляют SaaS. По словам господина Волкова, наиболее востребованным сервисом SaaS является CRM, а для IaaS — ресурсы хранения Storage capacity On Demand.

Владимир Бедрак, архитектор комплексных решений компании «Астерос», считает, что сегодня в России наиболее активно предоставляются услуги в форме IaaS-модели, которая предполагает в качестве сервиса использование удаленных серверов, сетевых соединений, систем хранения данных. Клиенту в этом случае нет необходимости выделять значительные средства на создание и под-

В ПРОШЛОМ ГОДУ ОБЪЕМ РЫНКА ПУБЛИЧНЫХ «ОБЛАЧНЫХ» УСЛУГ В РОССИИ СОСТАВИЛ \$13 МЛН, ТОГДА КАК «ЧАСТНЫЕ „ОБЛАКА“» ПРИНЕСЛИ ИГРОКАМ РЫНКА \$22,08 МЛН



РЫНОК «ОБЛАЧНЫХ» УСЛУГ НЕ ТОЛЬКО СУЛИТ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ, НО И ОБЕЩАЕТ СОВЕРШИТЬ ПЕРЕВОРОТ В ИТ-СФЕРЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

