

держку собственной инфраструктуры. Среди наиболее успешных поставщиков IaaS-решений IDC называет в своем отчете Parking.ru, Oversun Scalaxy, IT Grad и Softline.

По словам Василия Ваганова, регионального директора Veeam в России и СНГ, предложение «облачных» услуг на российском рынке пока еще очень невелико. А инфраструктурные «облака» и вовсе находятся на начальном этапе развития. «По сути, единственное, что сейчас можно получить за пределами базовой инфраструктуры виртуальных серверов, — это сервисы электронной почты со встроенным антивирусом и антиспамом, корпоративные порталы и зачатки «облачной» бухгалтерии, — перечисляет господин Ваганов. — При этом, как мне видится, с появлением новых сервисов ERP, CRM и других специализированных решений никаких явных проблем с переходом на «облака», особенно в сегменте СМБ, не будет. Для среднего и малого бизнеса «облака» очень выгодны, поскольку дают возможность сэкономить на содержании внутренней ИТ-службы, а также на масштабе внедряемых решений».

Василий Ваганов указывает на то, что для развития SaaS в России есть препятствия юридического характера: «Законодательная база для подобных ИТ-сервисов в России явно хромает: нет четкого определения, считать ли «облачные» приложения услугой или ПО; также не ясно, как это облагается налогами и как соотносится с вопросами интеллектуальной собственности. Пока использование «облачных» ИТ-сервисов не будет подкреплено юридически, бизнес и дальше будет относиться к ним с недоверием».

НА КРАЮ ПЛАТФОРМЫ Среди платформ, на базе которых построены наиболее популярные в России SaaS-решения, IDC отмечает продукты Microsoft, Salesforce.com, Google и Oracle. А среди дистрибуторов-провайдеров упомянуты российские компании СТ Consulting, Softline, «Мегаплан» и «Техносерв Консалтинг».

Однако соотношение платформ в этом году может измениться. В конце сентября состоялся долгожданный релиз на российском рынке «облачной» платформы Windows Azure, доступной на Западе уже несколько лет. Это простая в использовании и мощная «облачная» платформа Microsoft, предоставляемая по модели PaaS. Она предназначена для компаний любого размера, которые разрабатывают программные решения и сервисы как для

собственных нужд (внутренние отделы разработки), так и для заказчиков (компании-разработчики). Windows Azure построена на открытых стандартах и легко интегрируется как с платформами Microsoft, например SharePoint 2010 или Windows Phone, так и с платформами других производителей. Кроме того, платформа позволяет решать самый широкий круг задач в области разработки. Это может быть создание корпоративных приложений, веб-сайтов, мобильных приложений для конечных пользователей и т. д.

Одним из первых пользователей Azure стала компания Arzeda, состоящая из четырех человек, которая специализируется на биотехнологиях, разрабатывает новые ферменты и использует Azure для сложных процессов обработки данных. Еще один клиент Microsoft из числа крупных компаний — Siemens IT Solutions and Services, разработавшая систему удаленного сервиса для более чем 80 тыс. устройств по всему миру. Сервис позволяет пользователям распространять пакеты программного обеспечения на устройства по всему миру через соединения с виртуальным частным «облаком». Чтобы сделать обновления ПО и загрузки более эффективными, снизить затраты и предоставлять более комплексные наборы ПО для устройств, Siemens сейчас может использовать платформу Windows Azure для устройств, напрямую подсоединенных к интернету. Компания таким способом может динамично расширять объем распространения программного обеспечения по всему миру, сокращая расходы, расширяя сервисы и избегая новых крупных затрат. Элмар Стоекер, директор Portfolio Management, Siemens IT Solutions and Services, комментирует: «Система доставки ПО на основе Windows Azure в десять раз дешевле нашего старого решения». А Kia Motors America сэкономила \$100 тыс. на запуске веб-сайта в «облаке». Пример из российской действительности — Мариинский театр, который организовал с помощью Windows Azure онлайн-трансляции спектаклей для всех желающих. Организации не пришлось покупать, настраивать и обслуживать большое количество аппаратуры.

Сергей Мацоцкий, генеральный директор IBS, рассказывает, что его компания уже работает с Azure и видит хорошие перспективы: «Microsoft имеет гигантский опыт работы с корпоративным рынком. И это вселяет уверенность в то, что Azure будет хорошей платформой для корпоративных приложений. Много будет зависеть от того, будет ли доступно клиентам Windows Azure Platform Appliance, кото-

рое позволит получить в частном «облаке» те же возможности, которые сейчас есть в публичном «облаке» Microsoft».

Однако Юлия Майорова, руководитель дирекции развития бизнеса компании Orange Business Services в России и странах СНГ, считает иначе: «MS Azure, как мы ее видим на данный момент, — это в первую очередь платформа для разработки ПО и решений на базе ПО Microsoft. Соответственно, целевая аудитория — это экосистема Microsoft ISV и в меньшей мере корпоративные клиенты с большими потребностями в тестировании систем, строящихся на продуктах MS. К размещению производственных бизнес-приложений корпоративных заказчиков Azure пока не готова как с точки зрения полноты функционала управления, производительности и надежности, так и по уровню затрат».

Руслан Заединов, заместитель генерального директора, руководитель направления центров обработки данных компании КРОК, рассказывает, что все наиболее известные платформы созданы с учетом задач и специфики западных потребителей, но особых отличий от них у российских пользователей нет, поэтому платформы могут активно использоваться. «Однако в нашей практике есть достаточно показательный случай, когда компания перешла с западной платформы в наше «облако» из-за проблем с каналами связи, — вспоминает он. — На сегодня внешние условия таковы, что платформы будут по-настоящему успешны в нашей стране, только если будут российскими. Если вендоры будут занимать пассивную позицию, пытаться просто перепродавать услуги в России через партнеров, то сложно ожидать, что этот рынок станет массовым».

ПУБЛИЧНОСТЬ ПРОТИВ PRIVACY

В прошлом году объем рынка публичных облачных услуг в России составил \$13 млн, тогда как private cloud (частные «облака») принесли игрокам рынка \$22,08 млн. Корпоративные клиенты пока предпочитают прятать свои данные в закрытых инфраструктурах.

О причинах сложившейся ситуации рассуждает Сергей Мацоцкий: «Если брать глобально, то масштаб потребления услуг в публичных «облаках» в России пока минимальный. Понятно, что если считать электронную почту на yandex.ru или gmail.com «облачной» услугой (а это так и есть), то можно сказать, что движение есть. Есть какие-то признаки того, что начинают пользоваться и более серьезными «облачны-

ми» приложениями. Но по сравнению с западным это пока незначительный уровень. И все это справедливо для среднего и малого бизнеса. Для крупных клиентов мейнстримом останутся частные «облака» — по крайней мере, на ближайшие лет пять. И здесь прогресс очевиден: частные «облака» строятся и используются уже очень активно».

IDC выделяет две основные формы предоставления «облачных» услуг: проектные услуги (выбор, внедрение, интеграция и обучение) и услуги операционного управления (плата за пользование сервисом, включая управление биллингом, учитывающим неравномерность потребления). Обе формы присутствуют как в сегменте частных «облаков», так и в сегменте публичных.

Доля проектных услуг по построению частных «облаков», по подсчетам компании, составила в прошлом году 73%, то есть принесла игрокам более \$16 млн. В списке лидирующих поставщиков по предоставлению услуг частного «облака» IDC отмечает HP, IBM и «Астерос». Владимир Бедрак рассказывает, что услуги по построению частных «облаков» заказывают в основном крупные предприятия финансового, страхового и телекоммуникационного секторов с собственной мощной инфраструктурой, в управлении которой не хватает гибкости и легкости. Капитализация бизнеса таких компаний напрямую зависит от реализованных внутри организации технологий. А публичные «облака» в большей степени интересны сектору SMB, компании которого предпочитают вместо создания сложных ИТ-инфраструктур и покупки серверного оборудования использовать отдельные приложения (корпоративную почту и порталы, складские и бухгалтерские программы).

Руслан Заединов добавляет: «С одной стороны, можно согласиться с западными аналитиками и вендорами, которые говорят, что частные «облака» — это основной тренд, а публичные — будущее. Все понимают, что максимальную выгоду можно получить, только используя публичное «облако», так как частное все равно обладает ограничениями, схожими с теми, что есть в традиционных «статичных» дата-центрах. Но как быть компаниям, которые не готовы, например, по соображениям безопасности к переходу в публичное «облако»? Искать компромисс». Несколько заказчиков КРОК стали обладателями частного «облака», находящегося на хостинге у этого системного интегратора. «Облако» создано специально для опреде-

НАДЕЖНОСТЬ

Надежность — это спокойствие и уверенность, гарантия качества при любых условиях

 <p>отражение мастерства</p>	 <p>знания и опыт</p>	 <p>ответственность во всем</p>	 <p>безотказная поддержка</p>
 <p>уверенность и точный расчет</p>	 <p>прочность без острых ощущений</p>	 <p>гарантия качества при любых условиях</p>	 <p>спокойствие и безопасность</p>

Информационная система — это ключевой элемент для управления предприятием. Компания АйТи — это надежный, стабильный партнер, стремящийся реализовывать ИТ-решения, обеспечивающие безотказную поддержку бизнеса.



Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19, стр. 6
+7 [495] 974-7979 | 974-7980 | e-mail: info@it.ru | www.it.ru
20 региональных офисов в России