



ленной компании в дата-центре КРОК, специалисты которой управляют им. Это гибридная модель, которая, учитывая российскую специфику, обещает стать популярной.

БОИ БЕЗ ПРАВИЛ Рынок «облачных» услуг не только сулит большие деньги, но и обещает совершить переворот в IT-сфере с точки зрения конкуренции. Привычки, выработанные за 20 лет существования отрасли, меняются. Вендоры напрямую работают с клиентами, в конкуренцию вступают мобильные операторы.

Сергей Мацоцкий не берется делать всеобъемлющих предсказаний, но совершенно уверен в том, что рынок перераспределится: «Роли многих партнеров изменятся, для некоторых, возможно, вообще не найдется места. Что произойдет, покажет время. Могут высказаться предположения. Самое очевидное — то, что под угрозой окажутся прежде всего классические дистрибуторы и реселлеры аппаратного обеспечения. Рынок „железа“ станет более концентрированным. Основными потребителями серверов станут провайдеры услуг дата-центра, которые будут осуществлять закупки напрямую у вендоров. В свою очередь, рабочие станции в эпоху „облачных“ вычислений будут представлять собой тонкие клиентские устройства (например, планшеты), которые пользователи будут просто приобретать в розничном магазине. Может быть, это пока смелый прогноз, но тенденция именно такова. Соответственно, какова будет роль дистрибуторов и реселлеров на „железном“ рынке, не понятно».

Дистрибуция ПО уже сейчас в значительной степени перешла в электронную форму. А в будущем, по словам экспертов, весь этот бизнес будет существовать только в онлайн, примерно как магазин приложений AppStore.

«На рынке IT-интеграторов, наверное, также произойдет поляризация, — добавляет генеральный директор IBS. — Там, где будут реализовываться крупные сложные проекты на технологиях private cloud, это будет работа для крупных высококвалифицированных интеграторов. А что

касается услуг public cloud, основным потребителем которых будет средний и мелкий бизнес, то их будут оказывать провайдеры публичных облаков самостоятельно. Какую позицию в этой конфигурации займут телекомы — не берусь прогнозировать, но мировой опыт показывает, что они скорее готовы покупать готовые успешные бизнесы, чем строить свои».

Ведущий аналитик IDC Александр Прохоров комментирует: «Мобильные операторы обладают всем необходимым для предоставления „облачных“ услуг. У них есть для этого инфраструктура, дата-центры. Кроме того, в случае с моделями PaaS и IaaS, которые востребованы корпоративными заказчиками, необходимы также высокоскоростные каналы связи с „облаком“. Сетевая инфраструктура у мобильных операторов также имеется. Поэтому логично, что происходит конвергенция IT и телекома — мобильные операторы идут на рынок IT. Облачные проекты есть у всех федеральных мобильных операторов. „Ростелеком“ участвует в проекте электронного правительства как облачный провайдер, а „дочка“ этой компании РТКОМ открыла SaaS-площадку. Начинает предоставлять „облачные“ сервисы „МегаФон“ в Самаре и Новосибирске». Недавно о планах по формированию пакета облачных услуг заявили в МТС.

Владимир Бедрак уверен в том, что интернет-компании и мобильные операторы при помощи интеграторов будут строить «частные „облака“», чтобы потом на их базе предоставлять услуги своим конечным пользователям. «Но пока эти три группы участников „облачного“ рынка не являются прямыми конкурентами, — добавляет он. — Несмотря на то что интеграторы и телеком-операторы предоставляют схожие услуги, их клиенты различны. Первые ориентированы на работу с крупными компаниями, вторые — на сектор SMB».

Юлия Майорова также отводит мобильным операторам нишу услуг, рассчитанных в первую очередь на физических лиц и небольшие компании. Она поясняет, что этот

В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НАКОНЕЦ-ТО ПОЯВИЛАСЬ «ОБЛАЧНАЯ» ПЛАТФОРМА WINDOWS AZURE, ДОСТУПНАЯ НА ЗАПАДЕ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ

круг потребителей заинтересован в первую очередь в базовых сервисах коммуникации, коллективного взаимодействия и контенте. Это сектор услуг SaaS.

Операторы связи (и не только мобильные), по словам руководителя направления маркетинга «облачных» технологий Microsoft Юрия Ларина, будут играть одну из ключевых ролей в распространении соответствующих сервисов. Потому что именно они способны донести услугу до потребителя. «Процесс коммодитизации услуг связи подталкивает операторов связи к созданию новых, желательных уникальных добавленных сервисов, которые могут в дальнейшем стать залогом стабильности и роста их бизнеса», — рассуждает господин Ларин. При этом Microsoft не рассматривает операторов связи как конкурентов. «Напротив, мы видим в них партнеров по предоставлению „облачных“ услуг и считаем, что бизнес Microsoft и бизнес операторов связи может и будет успешно развиваться вместе, о чем, кстати, свидетельствует международный опыт. В целом партнер может значительно дополнить предоставляемые Microsoft „облачные“ сервисы, и мы видим перспективу для бизнеса наших партнеров в этом направлении, — добавляет он. — В России мы плотно работаем с операторами и заключили ряд „облачных“ соглашений. Например, синдикационное соглашение с компанией „Вымпелком“, основываясь на котором оператор будет предоставлять своим абонентам „облачный“ сервис Office365. Или соглашение о намерениях с „Ростелекомом“, в рамках которого Microsoft будет участвовать в создании интероперабельной, открытой платформы для государственных и коммерческих организаций. Многие российские операторы уже предлагают решения нашей компании по модели SaaS (ПО в аренду)».

Владимир Савченко более скептически: «Действительно, мобильные операторы активно заинтересовались облаками и уже вывели на рынок свои варианты сервисов. Преимущества мобильных операторов на этом рынке — существенный пул клиентов, однако основной вид деятельности налагает определенные ограничения на развитие мобильными операторами „облачных“ направлений в своем составе».

Госпожа Майорова также полагает, что по мере роста доли «облачных» услуг на рынке IT изменятся бизнес-модели и вендоров, и интеграторов. Предоставление «облачных» услуг — это модель, наиболее близкая телекоммуникационным провайдерам, потому что у них есть такой актив, как сеть. Интеграторам более знакомо предоставление профессиональных услуг и проектная деятельность, и им придется перестраивать свою деятельность для предоставления «облачных» услуг.

При этом сервисные подразделения крупных международных вендоров сейчас слабо представлены на российском рынке. В основном их деятельность ограничивается оказанием услуг технической поддержки или проектной деятельностью. Поэтому, считает госпожа Майорова, экстенсивный вариант развития услуг вендоров маловостребован: поставщики либо продолжат поддерживать свой основной бизнес, связанный с продажей оборудования и ПО, либо по мере созревания рынка мы можем ожидать поглощений отечественных компаний IT-сервис-провайдеров западными игроками.

Сергей Мацоцкий ожидает, что рынок разработки ПО также разделится: одни поставщики будут специализироваться на конкретных тиражных приложениях, и это будет в большей степени «розничный» бизнес. Другие будут заниматься адаптацией и доработкой больших корпоративных информационных систем.

Немного иначе представляет себе развитие отрасли Александр Трошин, технический директор «Манго Телеком». По его словам, сейчас границы между вендорами и сервис-провайдерами «облачных» услуг постепенно стираются. Чтобы купить «облако» и обеспечить доступ к нему, вендор и провайдер должны работать сообща. «Эта тенденция, возможно, приведет в недалеком будущем к образованию консорциумов вендоров и провайдеров, отдельных новых направлений деятельности или приведет их к совместному ведению бизнеса, для успеха которого им нужно будет объединить мощности и усилия, — говорит господин Трошин. — Скорее всего, к вендорам „большой тройки“ придут настолько же крупные игроки с разных рынков. А к новаторам и отраслевым лидерам наверняка придет средний и малый бизнес. Это опять-таки связано с уровнем доверия к поставщику виртуальных услуг».

В России многие системные интеграторы заявили о своей готовности работать с «облачными» технологиями. «Побудительным мотивом является как активность производителей в этом направлении и возможное изменение роли интеграторов в будущем, так и растущие запросы со стороны заказчиков, — считает Роман Волков. — Согласно опросам, в 50% инициатором обсуждения „облачных“ услуг со стороны заказчиков являются CIO, в 26% — руководители бизнес-направлений, в 16% — финансовые директора».

Системные интеграторы на рынке предоставления «облачных» услуг точно вряд ли окажутся за бортом, соглашаются эксперты. Во-первых, опыт показывает, что миграция в «облако» более или менее крупных клиентов (больше 50 сотрудников, использующих IT в своей работе), как правило, требует наличия интеграторской составляющей. «А во-вторых, облачные сервисы настолько адаптируемы и способны быть модифицированными под нужды клиентов, что хороший интегратор, понимая суть и потребности бизнеса заказчика, всегда будет при деле», — подытоживает Юрий Ларин. ■

В ПРОШЛОМ ГОДУ В SOFTLINE ОЖИДАЛИ, ЧТО В МЕСЯЦ К ЕЕ «ОБЛАЧНОМУ» СЕРВИСУ БУДУТ ПОДКЛЮЧАТЬСЯ ПО 50 НОВЫХ КЛИЕНТОВ. ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ КОЛЕБЛЕТСЯ В ДИАПАЗОНЕ 30–40 КОМПАНИЙ. НО ЗАТО ЭТО БОЛЕЕ КРУПНЫЕ ФИРМЫ, ЧЕМ ПЛАНИРОВАЛОСЬ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА