



**«ИКС»:** Виртуализация – одна из технологических составляющих для создания частных и публичных облаков и предоставления на базе этих облаков ИТ-сервисов корпоративным подразделениям и сторонним клиентам. Каков уровень готовности российских компаний, провайдеров и клиентов к этому переходу? Какие сервисы клиенты уже готовы отдать на аутсорсинг в облако провайдера, какие – нет?

**И. СЮРТУКОВ:** Провайдеры и клиенты пока психологически не готовы к внедрению облачных вычислений. Не все видят выгоду от таких решений и вполне закономерно опасаются сложностей при реализации подобных проектов.

**Д. РОМАНОВ:** Многие инфраструктурные проекты так или иначе являются шагами к созданию частного облака, поэтому можно считать, что почти все ИТ-службы морально готовы переводить внутренние сервисы в облака и уже движутся к этому. Решение о передаче на аутсорсинг тех или иных сервисов принимается с учетом многих факторов, в том числе критичности информации с точки зрения требований безопасности, необходимых ресурсов для развертывания и содержания сервисов внутри компании, возможности при необходимости перенести информацию от провайдера в свою внутреннюю инфраструктуру и т.д.

**Сергей ШУМАРА, эксперт по направлению «вычислительные комплексы», «Инфосистемы Джет»:** В сфере облачных вычислений российский рынок на несколько лет отстает от общемировых тенденций как

по спросу, так и по предложениям, но это направление у нас активно набирает обороты. В частности, для малого и среднего бизнеса предложение в данной области более развито, а риски не так высоки. Сейчас большинство компаний СМБ-сектора имеет возможность перенести почту и документооборот в облака. На отечественном рынке все больше появляется предложений по автоматизации бизнес-процессов для данного сегмента рынка. Для небольших компаний и частных лиц публичные облака – нередко единственный способ получить необходимый сервис с приемлемыми затратами и сроками. Для крупных компаний с «зоопарком» в ИТ-инфраструктуре подойдут частные и гибридные облака.

**Константин ЖУКОВ, руководитель направления интеграционных решений, SAP СНГ:** Развитие облачных сервисов сейчас идет одновременно в двух направлениях. Первое – это использование приложений «по запросу», прежде всего средними и мелкими компаниями, т.е. услуги публичных облаков. Уже сейчас есть ряд СМБ-компаний, которые используют такие серви-



Д. РОМАНОВ



С. ШУМАРА



К. ЖУКОВ:



**«ИКС»:** На какие облачные сервисы спрос на российском рынке есть уже сейчас, а на какие появится через год-два? Каков ваш прогноз развития в России частных и публичных облаков и сервисов, построенных на облачных платформах?

**К. ЖУКОВ:** Наиболее востребованы сейчас почтовые решения, антивирусная почтовая защита, анти-спам, средства коллективной работы. И есть достаточно провайдеров, предлагающих такие решения. В течение года-двух я предполагаю повышение спроса на офисные приложения в облаках, облачные CRM-решения и решения для различных линий бизнеса средних и крупных предприятий (электронные закупки, найм персонала и т.д.), хотя распространение последних сильно зависит от того, как у нас заработает закон о защите персональных данных. Тем не менее я уверен, что облака неминуемо охватят наш российский регион и страны СНГ, причем для компаний разного размера путь к облачным технологиям может сильно различаться: крупные компании будут использовать частные облака, а малые и средние обратят свой взор на сервисы и приложения в публичных.

**А. МАРЧЕНКО:** Если судить по нашему каталогу, на сегодняшний день наибольшим спросом пользуются услуги электронной почты из облака, почтовой безопасности (антиспам и антивирус), а также сервисы коллективного взаимодействия и видеоконференций. В ближайшие год-два мы прогнозируем рост спроса на корпоративные порталы и CRM-системы. В целом

интерес к публичным облакам и SaaS-решениям стабильно растет и в ближайшие годы мы ожидаем значительного развития рынка. Что касается частных облаков, этот сервис уже неплохо развит в России (многие крупные компании имеют собственные ЦОДы и облака), и он будет еще активнее завоевывать корпоративный сегмент в ближайшие годы вместе с публичными облаками.

**С. ШУМАРА:** Безусловно, спрос на облачные сервисы в России есть. Однако предложения со стороны облачных провайдеров не покрывают многих задач бизнеса. Выход же из такой ситуации, по нашему мнению, состоит в постепенном переходе от существующей архитектуры к частному облаку путем поэтапного внедрения элементов облачных вычислений. В ближайшие годы крупные российские компании все чаще будут строить собственные частные облака, а компании СМБ будут постепенно уходить в публичные. На этом рынке следует ожидать появления нескольких крупных игроков, созданных в форме партнерства с ведущими западными вендорами. Стоит также ожидать появления нескольких поставщиков облачных услуг, базирующихся на открытых технологиях и ориентированных на услуги для государственного сектора. **ИКС**