



В Москве на конференции Cloud Conf 2010 участники российского рынка *компьютерных инноваций*

и решений на основе

ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

обсудили основные проблемы зарождающейся индустрии и попытались понять, как убедить потенциальных клиентов в том, что

SaaS

- это удобно и выгодно.

Аналитики и участники рынка сходятся во мнении, что российская сфера **SaaS** и других *информационных технологий*

, вписывающихся в концепцию

ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

, сейчас находится в зачаточном состоянии.

Однако это не мешает и тем и другим с оптимизмом смотреть на перспективы этого сегмента российского IT-бизнеса.

«ОБЛАЧНЫЕ» ВЫЧИСЛЕНИЯ - поводы для оптимизма

Решения, построенные по принципу «ПО как услуга», прежде всего направлены на сегмент среднего и малого бизнеса. В частности на тех его представителей, деятельность которых никак не связана с *информационными технологиями*, и которым, тем не менее, приходится разворачивать собственную ИТ-инфраструктуру для поддержания бизнеса.

Напрямую наличие собственной инфраструктуры практически не приносит подобным компаниям какой-либо выгоды, и является своего рода «дорогой необходимостью». **SaaS**

В этом смысле теоретически более выгодное

инновационное

решение, поскольку требует от заказчика лишь наличия подключенных к интернету компьютеров и подписки на некоторые

облачные

сервисы

, которые, по сути, являются аналогами программного обеспечения, устанавливаемого на компьютеры и используемого компаниями для работы.

Преимущество **SaaS** в следующем - вместо того чтобы покупать собственный сервер для организации корпоративной почты, обмена и хранения файлов, а также нанимать системного администратора, чтобы тот мог настраивать и обслуживать «железо» и программное обеспечение, владельцу бизнеса достаточно купить лицензии на использование конкретных **облачных услуг**. Причем ровно в том количестве, в котором это ПО заказчику необходимо.

По словам руководителя проекта Softcloud, первой в России платформы для предоставления подобных услуг, представители СМБ адекватно оценивают преимущества **облачных решений** и, если отношения между Softcloud и заказчиком доходят до согласия последнего воспользоваться пробной версией продукта, практически в 100% случаев клиенты приобретают лицензии. Кроме того, заказчики понемногу расширяют пакет используемых сервисов, продлевая подписку на одни и покупая лицензии на другие продукты.

Внимание вендоров к **облачным сервисам** - еще один повод для оптимизма. О строительстве собственных дата-центров и разработке софтверных платформ заявили многие глобальные ИТ-вендоры. Такие проекты имеются у Google, IBM, Apple, Microsoft и

других компаний с мировыми именами. На конференции Cloud Conf 2010 советник по платформенной стратегии «Майкрософт Рус» рассказал о возможностях

облачной

платформы

Windows Azure

, анонсированной еще в прошлом году, и даже показал, как именно на этой платформе будет разрабатываться и функционировать

облачное

ПО.

По словам вице-президента компании Parallels, мировые IT-вендоры разрабатывают комплексные **облачные решения** с целью привлечения сторонних разработчиков к созданию **SaaS**-приложений на этих платформах.

Иными словами, сейчас вендоры делают немалые

венчурные инвестиции

в строительство огромных дата-центров и разработку программных платформ, имея основания в будущем эти инвестиции вернуть. Курс вендоров на

ОБЛАЧНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ

- это, по мнению участников рынка, верный признак того, что

cloud computing

является одним из ключевых приоритетов в IT-бизнесе сегодня. В технологическом смысле в России трудностей с

облаками

практически нет. Есть провайдеры услуг, есть производители ПО, есть инфраструктурные и платформенные решения. За исключением, пожалуй, не повсеместно развитого ШПД, одного из ключевых условий для нормального функционирования

SaaS

, в России, считают эксперты, есть только одна крупная проблема развития

ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ

- менталитет.

Наша непоколебимая ментальность - тормоз ☐ CLOUD COMPUTING

Убеждение, что информация находится в сохранности, только если сервер находится «под столом в кабинете директора», а жесткий диск - «под его подушкой», является главным тормозом развития **SaaS** в России, считают эксперты. По словам специалистов, российский и западный бизнес в плане информационной безопасности действуют по одному принципу - не держи яйца в одной корзине. Однако для представителей западного бизнеса, использующего **облака**, альтернативная корзина - это просто другой

облачный

провайдер

, у которого хранится бэкап информации из основного

облака

. В России же альтернативная корзина - это сервер, к которому у хозяина информации есть физический доступ.

Однако некоторые эксперты сходятся во мнении, что эта проблема со временем будет решена, так же как в свое время была решена проблема доверия к безналичным расчетам с помощью кредитных карт. Вероятность того, что злоумышленники могут взломать серверы банков и похитить денежные средства, остается и сейчас, но людям это не мешает пользоваться пластиковыми картами, поскольку удобства перевешивают возможные риски. С **облачными приложениями**, считают эксперты, все будет примерно также.

По мнению участников рынка, все готово к тому, чтобы **SaaS**-решения получили массовый спрос. Теперь главная задача продавцов подобных услуг - убедить клиентов начать ими пользоваться.