

Chmura pozwala zarabiać i oszczędzać



Cloud computing, czyli przetwarzanie danych w chmurze obliczeniowej jest gorącym tematem w branży telekomunikacyjnej. A jest o co walczyć. Ten rynek w Polsce w 2011 roku może być wart 400 mln dolarów.

- Cloud computing to przyszłość. Klienci dostrzegają już zalety tego typu rozwiązań i chcą z nich korzystać. Jest też wielu usługodawców, którzy starają się pozyskać dla siebie jak największą część tego stale rosnącego rynku - twierdzi Janusz Figurski z GTS Poland.

Wśród chętnych z jednej strony są młode firmy takie np. jak poznański Beyond.pl, z których część korzysta z unijnego wsparcia, a z drugiej co raz większa liczba operatorów, którzy zaczynają świadczyć usługi typu „oprogramowanie jako usługa (SaaS)”, czy też „infrastruktura jako usługa (IaaS)”.

Z analiz prowadzonych przez GTS wynika, że w tym roku polski rynek cloud computing osiągnie wartość ok. 400 mln dolarów, a w 2014 roku zbliży się do 600 mln dolarów. - Jest o co walczyć - mówi Janusz Figurski. Według firmy badawczej Forrester, w tym roku światowy rynek usług cloud computing wart będzie 41 mld dolarów, a w 2020 roku - 241 mld dolarów.

W ostatnich tygodniach o wdrożeniu usług SaaS opartych na Microsoft Office 365 informowali m.in. Polkomtel wraz z ATM SI, Netia i UPC. Polkomtel wraz z ATM SI oraz Netia łączą usługi głosowe z Microsoft Office 365.

Rozwiązanie Polkomtela umożliwi m.in. wykonywanie i przyjmowanie połączeń głosowych z poziomu aplikacji pakietu Office 365 i otrzymywanie nagrania poczty głosowej do skrzynki poczty elektronicznej. W pierwszej kolejności usługa będzie dostępna dla średnich i dużych przedsiębiorstw, a potem zostanie zaoferowana wszystkim klientom biznesowym.

Netia swoje rozwiązanie kieruje do firm zatrudniających od 20 do 100 pracowników. Dzięki niemu pracownicy mogą m.in. wykonać połączenie głosowe z poziomu programu pocztowego Exchange, a także wykorzystać komunikator do szybkiego kontaktu i przeprowadzać wideokonferencje.

GTS zaczyna promować usługi IaaS. - Oferujemy firmom moc obliczeniową. Podmioty korzystające z naszych usług, nie muszą kupować własnych serwerów i zajmować się ich utrzymaniem. Zamiast tego wynajmują wirtualny serwer o gwarantowanych parametrach i lokują na nim swoje aplikacje. Na dodatek elementem usługi jest backup danych - - tłumaczy Janusz Figurski.

O polski rynek cloud computingu walczą też zagraniczni dostawcy usług, w tym takie giganty jak Google, który poza kontami poczty elektronicznej umieszczonymi na swoich serwerach oferuje także narzędzia biurowe, takie jak edytor tekstu, czy arkusz kalkulacyjny, których nie trzeba instalować na swoim komputerze i co ważne, nie trzeba za nie wносить opłat licencyjnych. Z kolei usługi przechowywania danych oferują m.in. Dropbox, czy SugarSync.

Jak podkreślają wszyscy oferujący usługi w chmurze, ich zaletą dla firm jest oszczędność. Nie trzeba kupować serwerów i zajmować się ich obsługą, a decydując się na rozwiązania takie jak Microsoft Office 365 oszczędza się zarówno na licencji, jak i pozbysza się wszelkich problemów związanych np. z aktualizacją oprogramowania.

- Dziś 60-70 proc. wydatków ponoszonych przez firmy na IT to zakupy sprzętu i jego utrzymanie. Cloud computing pozwala te pieniądze uwolnić i zamienić jednorazową inwestycję na stałe, ale niskie opłaty miesięczne - mówi Figurski. Przedstawiciele firm oferujących usługi w chmurze podkreślają, że klient w dowolnym momencie może zwiększyć zarówno liczbę użytkowników usług jak i moce obliczeniowe.

serwery, które w pozostałych miesiącach roku często są niewykorzystane. Natomiast sklepy, które zechcą korzystać z rozwiązań wirtualnych, będą mogły na gorący okres po prostu wynająć dodatkowe moce obliczeniowe – tłumaczy Janusz Figurski.

Według specjalistów z firm oferujących usługi w chmurze, takie rozwiązania przydają się nie tylko sklepom, ale np. także firmom tworzącym oprogramowanie, przedsiębiorcom potrzebującym dużych przestrzeni na przechowywanie danych, a także tym, którzy muszą przetwarzać obraz brył trójwymiarowych, czyli np. pracownikom architektonicznym.

Potencjalni klienci obawiają się dwóch rzeczy. Po pierwsze tego, że dziś ceny są niskie, bo trwa promowanie usług przez dostawców, a potem mogą wzrosnąć. Po drugie, istotną sprawą jest bezpieczeństwo trzymanyh poza firmą danych.

W ostatnich miesiącach pojawiło się wiele informacji o włamaniach na serwery wielkich korporacji, co sprawia, że potencjalni klienci zaczęli mieć obawy co do bezpieczeństwa usług w chmurze dostępnych dla wszystkich przez internet (tzw. chmura publiczna). Janusz Figurski zwraca uwagę, że w przypadku zakupu usług typu IaaS w modelu chmury prywatnej, komunikacja z wirtualnym serwerem nie odbywa się przez internet, ale przez łącza dedykowane, co zdecydowanie podnosi poziom bezpieczeństwa.

Także zachodni eksperci są zdania, że duże firmy oferujące usługi w chmurze są bezpieczniejsze, niż serwery w wielu przedsiębiorstwach. - Czołowi dostawcy usług dużo inwestują w najnowsze technologie i w efekcie ich serwery są bezpieczniejsze niż większość serwerów w firmach – mówi Steve Hodgkinson z firmy badawczej Ovum.

Poza świadczeniem usług w tzw. chmurze, biznes operatorów to także łącza internetowe. Do wielu usług wystarczą najpopularniejsze w Polsce prędkości rzędu kilku MB/s, ale gdy w chmurze znajduje się np. firmowy system ERP, który na dodatek obsługuje dużo zapytań, to konieczne może być łącze 100 Mb/s, a czasami – w przypadku wielkich firm – nawet 1 Gb/s.

Tomasz Świderek