

11 марта 2014

## Дорога в тумане облаков

Денис Черносков, руководитель департамента системной интеграции компании "КОРУС Консалтинг", рассуждает о национальных особенностях российского рынка облачных сервисов в рамках тематического опроса издания "ИнформКурьерСвязь".

[Облачные решения](#), несмотря на свое туманное название, становятся понятнее не только провайдерам, но и их клиентам, которые постепенно набираются облачного опыта и предъявляют к сервисам и провайдерам свои требования, причем все более адекватные.

**«ИКС»: Наши "национальные особенности" всего стали уже притчей во языцех. Каковы они у российского рынка облачных сервисов?**

**Денис ЧЕРНОСКОВ, руководитель департамента системной интеграции, ГК «КОРУС консалтинг»:**

Национальная особенность российского рынка не только облачных, но и любых других сервисов – желание заказчика перестраховаться, лишний раз все проверить, потрогать, испытать. Этим объясняется некоторое недоверие, с которым российские клиенты относятся к облакам. Решением проблемы может стать тестовое использование сервиса заказчиком, в результате которого он сможет оценить качество предоставляемых услуг.