

09 апреля 2014

## Облачный рынок переходит к практике

Комментарий Дениса Черноскова, руководителя департамента системной интеграции ГК "КОРУС Консалтинг" в рамках обзора облачного рынка, подготовленного изданием "ИнформКурьерСвязь". Провайдеры облачных сервисов и поставщики облачных решений уже несколько лет усиленно занимаются пропагандой облаков. Меняет ли это ситуацию на рынке?

**ИКС: Какие тенденции на рынке облачных технологий проявились за последний год? Какие сдвиги на нем произошли?**

**Денис Черносков, руководитель департамента системной интеграции ГК "КОРУС Консалтинг":**

Если еще год назад спросом пользовались стандартные предложения по реализации проектов и внедрению решений с использованием собственных серверных мощностей, то сейчас стал особо очевиден интерес пользователей к размещению информационных систем в «облаках». На сегодняшний день облачные технологии интересуют в первую очередь тех заказчиков, которые внедряют системы «с нуля». Сейчас приблизительно двое из трех наших заказчиков просят предоставить им предложение с его описанием в трех видах: реализованное на закупленном и размещенном на территории клиента оборудовании, с размещением собственного оборудования в ЦОДе и с условиям полной аренды вычислительных мощностей в «облаке». Иными словами, на данный момент пользователь еще не созрел для того, чтобы сразу заказывать облачное решение – пока что он рассматривает эту опцию только в контексте альтернативных вариантов. И надо сказать, заказчик до сих пор в большей степени склонен выбирать именно закупку собственного

оборудования, поскольку ценообразование на облачном рынке находится в процессе формирования, и в ряде случаев облачное решение на первый взгляд может выглядеть дороже стандартного.

Еще одна тенденция: все чаще люди идут по пути гибридных облаков, т.е. размещают только часть своих систем в ЦОДе или используют конкретные предложения от известных вендоров – например, достаточно популярным являются [Office 365](#) от Microsoft и «1С:Бухгалтерия» от 1С. Такие внедрения наиболее актуальны для стартапов, когда в компании только начинает создаваться ИТ-инфраструктура. Наличие сложившейся инфраструктуры обычно свидетельствует о том, что компанией уже закуплено немалое количество лицензий, которые попросту жалко потерять, переходя на что-то новое.

Так или иначе, массовая миграция ИТ-систем в «облака» еще не началась. Заказчик, как правило, не рассматривает «переезд» всех своих основных систем полностью в ЦОД, миграция происходит точечно и получается существенно дороже, чем в случае переноса сразу всех систем на одновременное обслуживание. Уменьшение стоимости происходит за счет того, что цена на базовые услуги (Служба Service Desk, каналы передачи данных VPN-подключения) равномерно распределяется на все системы. При этом увеличение количества систем практически не влияет на стоимость базовых услуг.