

17 марта 2016

Сегодня облака – не вопрос веры. Это реальность

Топ-менеджеры ведущих российских ИТ-компаний ответили на вопросы о тенденциях развития облачных технологий для бизнеса. Комментарий Андрея Мелузова, руководителя департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг».

Верить или нет в конкретный инструмент – это дело каждого, но облачные продукты уже должны быть в арсенале любого профессионала.

Андрей Мелузов, руководитель департамента ИТ-аутсорсинга ГК «КОРУС Консалтинг»:

- 1. Вы в облака верите?**
- 2. Каковы сегодня требования заказчиков к облачным сервисам?**
- 3. Какую роль в развитии облачного рынка сыграли 152-ФЗ и 242-ФЗ?**
- 4. Ощущается ли на облачном рынке импортозамещение?**
- 5. Что ждет российский облачный рынок в ближайшие годы?**

1. Да, разумеется. Более того, облачные решения уже давно являются одним из ключевых направлений развития бизнеса нашей компании. Среди наших клиентов также заметно повышается спрос на проекты по размещению тех или иных информационных систем именно в облачной среде.

2. Нельзя сказать, что требования пользователей к облачным сервисам сильно отличаются от требований к локальной инфраструктуре – это прежде всего надежность и разумное сочетание стоимости и качества. Тем не менее в случае облачных сервисов усиливается значение еще нескольких критериев

– требования к безопасности и доверие к бренду. «КОРУС Консалтинг» – мультивендорная компания, работающая с облачными сервисами различных поставщиков. Могу сказать, что наши клиенты, подбирающие облачные решения, чаще всего останавливают выбор на сервисах известных вендоров, например Microsoft, иной раз даже если другие облачные провайдеры отличаются более низкими ценами.

3. Опять-таки основываясь на опыте «КОРУС Консалтинг» (ЦОДы многих наших партнеров находятся за рубежом) скажу, что среди наших клиентов не наблюдалось какой-то тенденции к миграции на отечественные ЦОДы. Единственный момент – в соответствии с нынешними требованиями законодательства произошли некоторые изменения в требованиях к архитектуре сервисов. Хотя, конечно же, есть и примеры, когда из-за неправильного понимания закона либо из-за излишней перестраховки компании переносят свои сервисы в российский ЦОДы, но, повторюсь, среди наших клиентов таких случаев не было.

4. В основном мы работаем с сектором SMB, и в этом сегменте импортозамещение выражено не так ярко, как в случае крупных компаний. Для небольших и средних компаний факт использования иностранных облачных сервисов не принципиален – вероятность того, что санкции будут распространены на эти компании, очень мала.

5. В основном облачный рынок сейчас представлен решениями типа IaaS, включающими представление мощностей либо в связке с операционной системой, либо в чистом виде. По моему мнению, в дальнейшем рынок будет также развиваться в направлении предоставления для заказчика конечного сервиса из облачной среды по модели SaaS. Начинает прослеживаться востребованность размещения в облаках и более масштабных информационных систем, например ERP, CRM и т.д. Можно с уверенностью сказать, что с развитием доверия к поставщикам отечественных облачных сервисов все больше проектов будет реализовано в облачной или гибридной среде.

Материал опубликован в журнале "Системный администратор", выпуск №02 (55)

