



Облачный интегратор как эволюция инфраструктуры

Тимур Юсипов,
директор по стратегии

Рост спроса на приватные облака

Тренд #1

На **300%**

Вырос спрос на **отечественные решения** по отношению к аналогичному периоду 2021 года



Потребность в частных инфраструктурах на базе импортозамещенных или глобальных платформ



Предпочтение изолированного сегмента

Тренд #2

Рост ИБ угроз



Потребность в новых сложных решениях по ИБ



Рост частных решений

Рост on-premise и HaaS



On-premise занимают свою нишу для особенно критичных приложений и сервисов

HaaS-решения становятся востребованными в условиях санкционных рисков



Больше контроля над инфраструктурой



Требует большей экспертизы

РaaS и SaaS интегрировались в инфраструктуры заказчиков

Общемировые расходы на облачные сервисы в 2020-2023 гг.

Сервис	Расходы 2020 \$млн	Расходы 2021 \$млн	Рост 2020/2021, %	Расходы 2022 \$млн	Рост 2021/2022, %	Расходы 2023 \$млн	Рост 2022/2023, %
SaaS	120 686	152 184	26,1%	176 622	16,1%	208 080	17,8%
IaaS	64 286	91 642	42,6%	119 717	30,6%	156 276	30,5%
PaaS	58 917	86 943	47,6%	109 623	26,1%	136 404	24,4%
BPaaS	46 066	51 410	11,6%	55 598	8,1%	60 619	9,0%
Услуги по управлению облаком и обеспечению безопасности	22 664	26 665	17,7%	30 471	14,3%	35 218	15,6%
DaaS	1 235	2 072	67,8%	2 623	26,6%	3 244	23,7%
Итого	313 853	410 916	30,9%	494 654	20,4%	599 841	21,3%

ИБ как часть облачного продукта



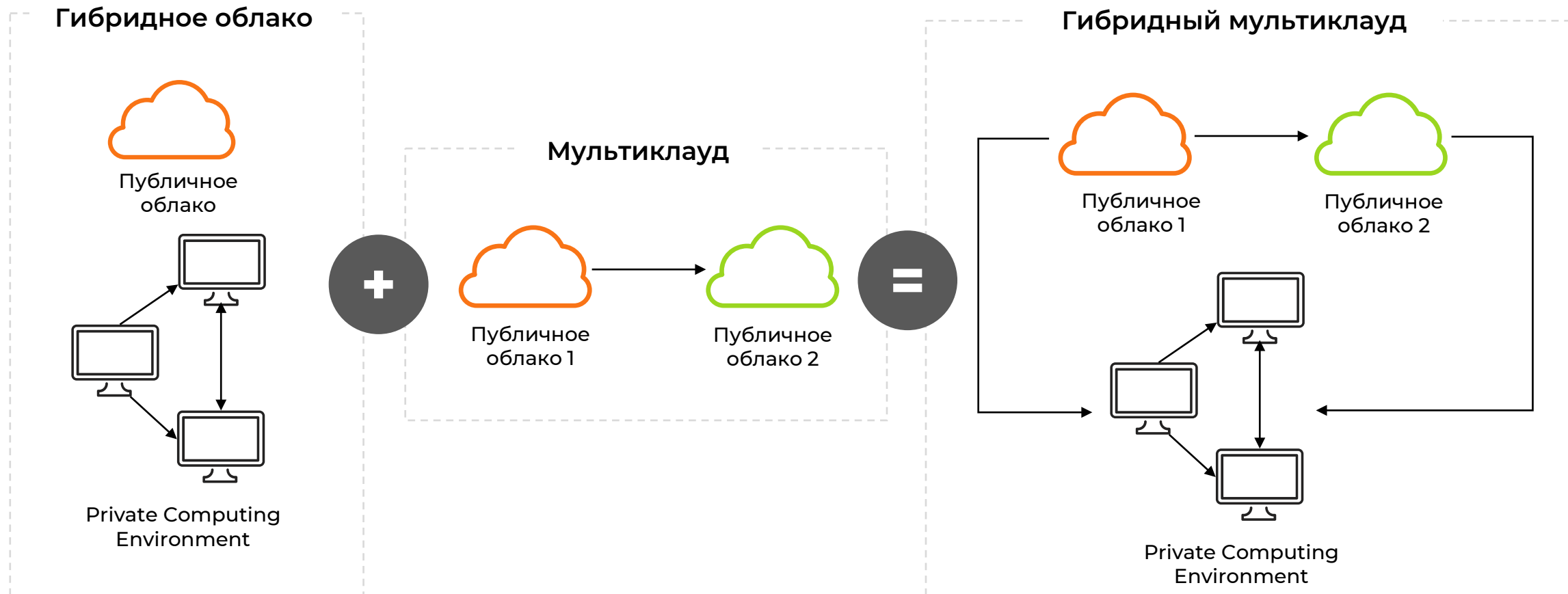
Дополнительные элементы обеспечения ИБ

- NGFW
- Криптошлюзы
- Системы предотвращения вторжений



Налагает дополнительные требования к построению **сетевой связанности**

Гибридные решения как ответ на вызовы

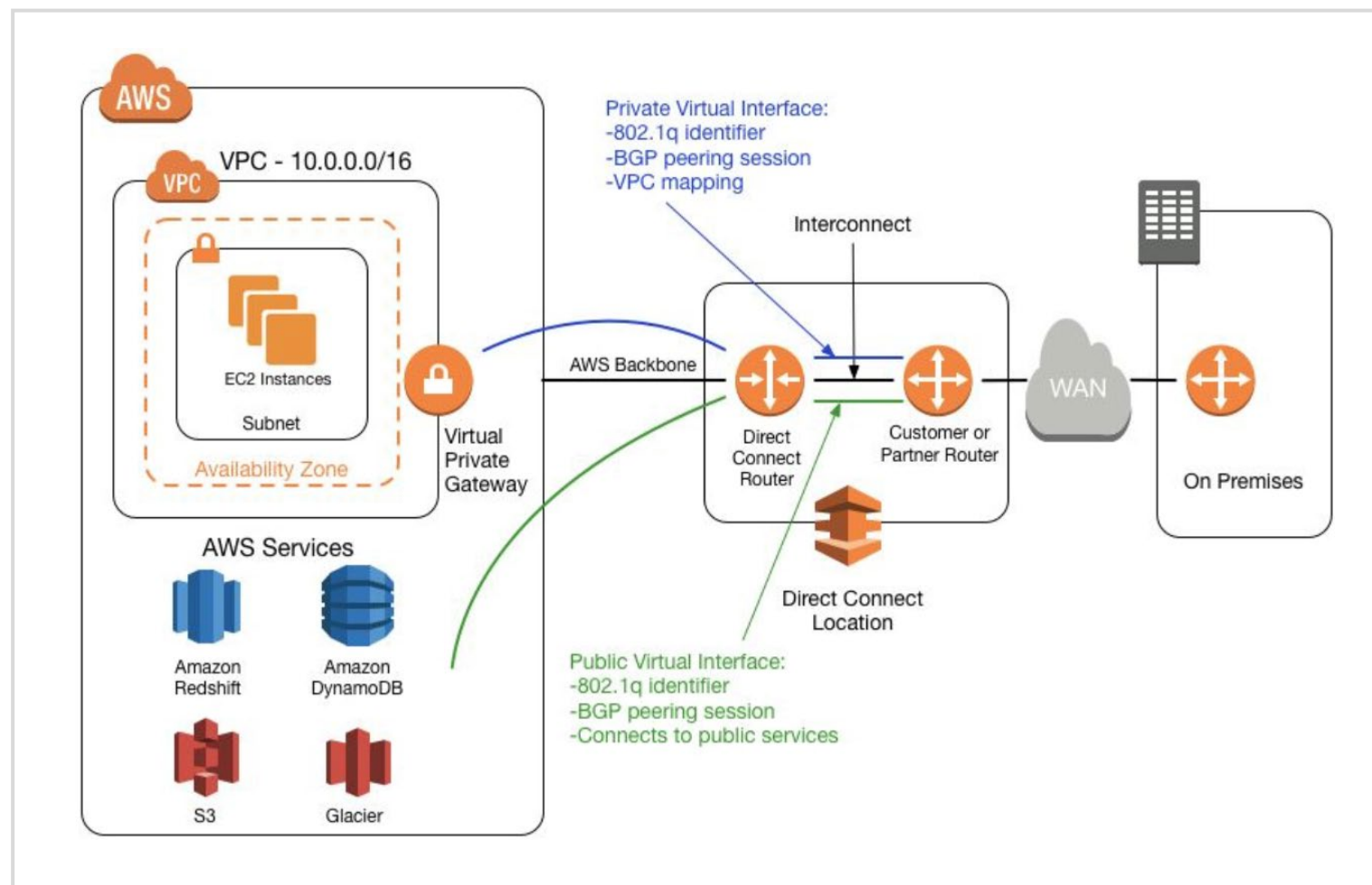


Сложности построения связанности в гибридных решениях

Пример построения связанности в AWS

Источник: Achieving Business Agility in Hybrid Cloud with AWS Direct Connect, aws.amazon.com

- Проблемы с IPSEC на территории РФ
- Ограничения на возможные варианты организации связанности
- Технические ограничения, связанные с использованием определенного набора приложений и систем



Стратегии построения сетевой связанности в гибридных инфраструктурах



Стратегия маркетплейса

Один поставщик на весь комплекс услуг, в том числе отвечающий за сервис построения сетевой связанности.



Облачный интегратор

Облачный оператор / ЦОД предоставляет сервисы и выступает в роли интегратора для ИТ-департамента заказчика.

Стратегия маркетплейса



Все необходимые сервисы покупаются у одного и того же глобального игрока



Преимущества

- + Работа в режиме «одного окна»
- + Возможность использования всех возможных сервисов экосистемы, уже интегрированных друг с другом



Недостатки

- Отдельные сервисы комплексной услуги работают в рамках единой и связанной инженерной системы
- Необходимость адаптировать внутреннюю архитектуру
- Не все требуемые сервисы могут быть реализованы

Облачный интегратор



Поставщик услуг предоставляет те сервисы, которые реализует лучше всего и которые в большей мере соответствуют требованиям заказчика



Преимущества

- + Возможность использовать многообразие сервисов
- + Разнесение сервисов по различным доменам отказа
- + Максимальная гибкость архитектурных решений



Недостатки

- Дополнительные затраты на проработку и реализацию связанности между различными поставщиками услуг
- Взаимодействие с различными поставщиками услуг

Сервис в концепции облачного интегратора

