

При полном или частичном использовании материалов ссылка на данный документ обязательна

Рынки ЦОД и облачных инфраструктурных сервисов

Обзор выполнен специалистами ООО «Пачоли Консалтинг» по состоянию на март 2025 г.

Обзор рынка ЦОД

Центр обработки данных (ЦОД) – единая многокомпонентная система, которая призвана обеспечивать бесперебойную автоматизированную работу бизнес-процессов. Центры обработки данных создаются в первую очередь для увеличения производительности компаний, активно использующих в своей деятельности информационные технологии, а также для повышения качества предоставляемых услуг.

На базе дата-центра могут предоставляться следующие услуги: виртуальный хостинг, VPS/VDS (виртуальный частный сервер / виртуальный выделенный сервер), dedicated (аренда сервера), colocation (размещение сервера), аренда стоек, выделенный дата-центр, а также облачные сервисы.

Колокация (Colocation) – услуга размещения и подключения к каналам связи серверного или иного телекоммуникационного оборудования клиента на специализированной площадке провайдера. Если оборудование не принадлежит клиенту, а арендуется у провайдера, услуга носит название dedicated (аренда выделенного сервера).

Динамика ввода стойко-мест в коммерческих дата-центрах

Второй год игроки рынка коммерческих ЦОДов демонстрируют высокие темпы ввода новых мощностей. К запланированным в 2023 г. вводам частично добавились площадки, которые должны были открыться в 2022 г. В итоге 2023 г. отрасль коммерческих ЦОДов закончила с приростом по количеству введенных стойко-мест в 20,7% относительно 2022 г., что оказалось в два с лишним раза выше, чем годом ранее: 12 тыс. новых стойко-мест против 5,7 тыс. соответственно. Общее количество стойко-мест на конец 2023 г. в России, по данным аналитиков, составило 70,4 тыс.

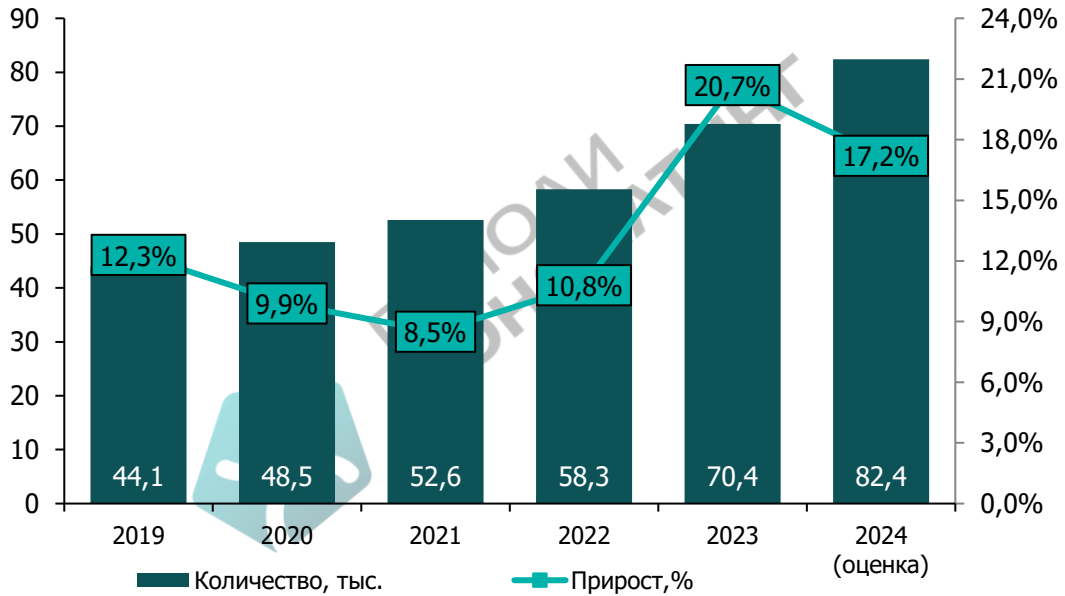
Глобальные проблемы с поставками оборудования в целом были решены участниками рынка – налажены поставки от новых вендоров, частично осуществляется переход на российских поставщиков, частично налажены поставки по параллельному импорту. Такой переход потребовал изменения части проектов и привел к увеличению сроков ожидания поставок оборудования. Новые проекты ЦОДов в России уже учитывают особенности поставок, закладываются наиболее универсальные решения без привязки к определенным вендорам, на время уходит практика моновендорских решений под ключ. С одной стороны сложности со строительством решаются, однако в середине 2024 г. из-за ужесточения экономических санкций усилились проблемы с оплатой зарубежного оборудования, еще одна группа банков сократила платежи из России. Это может сказаться на очередном увеличении стоимости контрактов и сроков их исполнения.

Другая проблема, возникающая при строительстве новых ЦОДов, – это поиски финансирования. Цикл возврата инвестиций в проектах, связанных со строительством ЦОДов, составляет до 10 лет, при этом требуются довольно большие объемы денег для строительства и закупки оборудования инженерных систем ЦОДов. Однако после февраля 2022 г. поток иностранных инвестиций в Россию значительно сократился, и инициаторам

строительства приходится опираться только на ресурсы внутри страны. При этом с III кв. 2023 г. ключевая ставка ЦБ РФ начала снова резко расти, что автоматически приводит к соответствующему росту ставки по кредитам в коммерческих банках. К осени 2024 г. ставка достигла 21%, оказавшись очень высокой для долгосрочных кредитов на строительство ЦОДов.

Несмотря на обозначенные проблемы, игроки рынка продолжают строить новые ЦОДы. По состоянию на III кв. 2024 г. ожидалось, что до конца 2024 г. в России будет введено примерно такое же количество новых стойко-мест, как и в 2023 г., около 12 тыс.

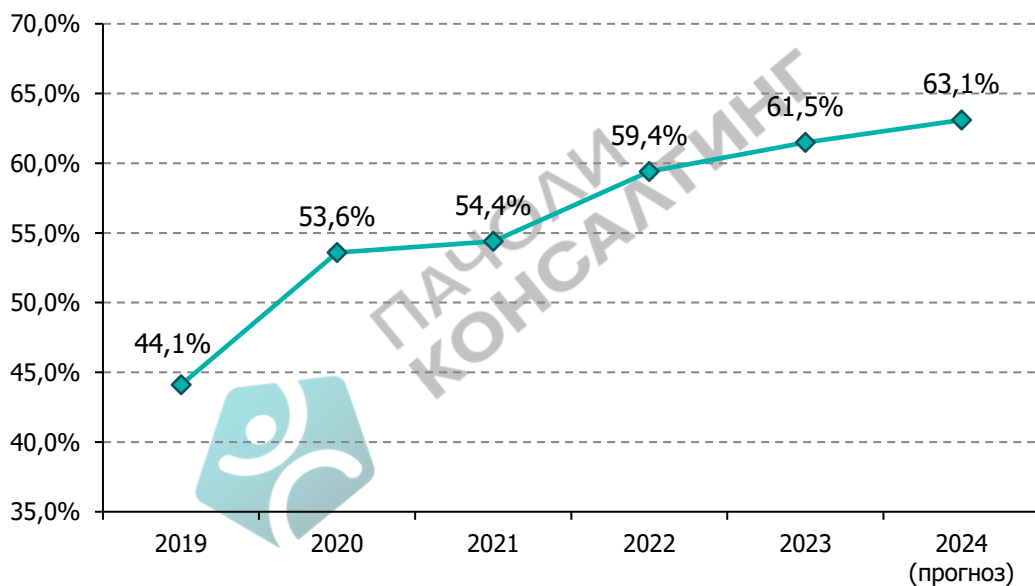
Диаграмма 1. Динамика роста числа стойко-мест в РФ, тыс. ед.



Источник: iKS-Consulting

В течение пяти лет продолжается рост концентрации рынка. Доля лидеров рынка резко увеличилась в 2020 г. после слияния двух крупнейших российских операторов коммерческих дата-центров – «РТК-ЦОД» и DataLine – в конце 2019 г.

Диаграмма 2. Доля ТОП-5 ЦОДов на российском рынке по количеству стойко-мест



Источник: iKS-Consulting

Усиленной концентрации рынка также способствует более динамичный рост крупных дата-центров относительно общего рынка ЦОДов.

Среди основных трендов развития рынка ЦОДов отмечаются следующие:

- рост объемов данных, цифровизация бизнеса и повседневной жизни. Рост рынка в деньгах на 25%;
- сохранение высокого спроса на крупные партии стойко-мест в коммерческих ЦОДах в Московском регионе;
- вступление рынка коммерческих ЦОДов в стадию зрелости, выход на рынок профессиональных девелоперов (PNK, «Монарх»);
- рост концентрации рынка, выделилась группа лидеров;
- нехватка высококвалифицированного персонала и команд по строительству и управлению ЦОдами.

Правительство РФ обращает внимание на необходимость приоритетного развития ИТ-отрасли. В 2025 г. на смену национальному проекту «Цифровая экономика» должен прийти новый национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация государства». Бизнес-сообщество надеется, что в рамках новой программы будет уделено внимание и развитию рынка коммерческих ЦОДов как основы ИТ-инфраструктуры. Дорожная карта по мерам поддержки отрасли была разработана еще в 2021 г., однако решения принимаются очень долго. Определение отрасли дата-центров было заложено в поправки в закон «О связи», утвержденные в первом чтении еще в 2022 г., но по состоянию на сентябрь 2024 г. эти поправки не приняты. На сегодня наиболее актуальной мерой поддержки развития отрасли является финансовая поддержка инвестиционных проектов в части субсидирования кредитов, что поддержит и простимулирует инвестиционную активность на рынке строительства цифровой инфраструктуры в условиях высокой кредитной ставки.

Участники рынка полагают, что реализация комплекса мер поддержки отрасли ЦОДов будет стимулировать рост внутреннего спроса на инфраструктуру хранения и обработки данных, а также повышение инвестиционной привлекательности отрасли. При этом они надеются, что регулирование отрасли со стороны государства не будет усиливаться и этот сегмент будет продолжать развиваться по рыночным законам.

Определенную динамику развития рынка коммерческих ЦОДов могут дать требования закона о КИИ (критической информационной инфраструктуры). Для большинства участников рынка требования к КИИ оказываются сложными, как для выполнения в сжатые сроки, так и дорогими с точки зрения капитальных затрат, поэтому ожидается, что многие субъекты КИИ будут обращаться в аттестованные ФСТЭК коммерческие ЦОДы для размещения своих систем КИИ, чтобы удовлетворить всем требованиям регулятора. Пока сложно оценить эффект для рынка коммерческих ЦОДов, так как ожидается, что большинство владельцев КИИ будет обращаться к облачным провайдерам.

Итоги строительства новых ЦОДов за последние три года демонстрируют выделение на российском рынке трех лидеров – компаний «РТК-ЦОД», ГК «Росатом» и IXcellerate. Бурное строительство новых ЦОДов приводит к дефициту опытных строителей ЦОДов и организаций, специализирующихся на проектировании, строительстве и оснащению

дата-центров. В этой связи заметны переходы высококлассных специалистов из одного ЦОДа в другой.

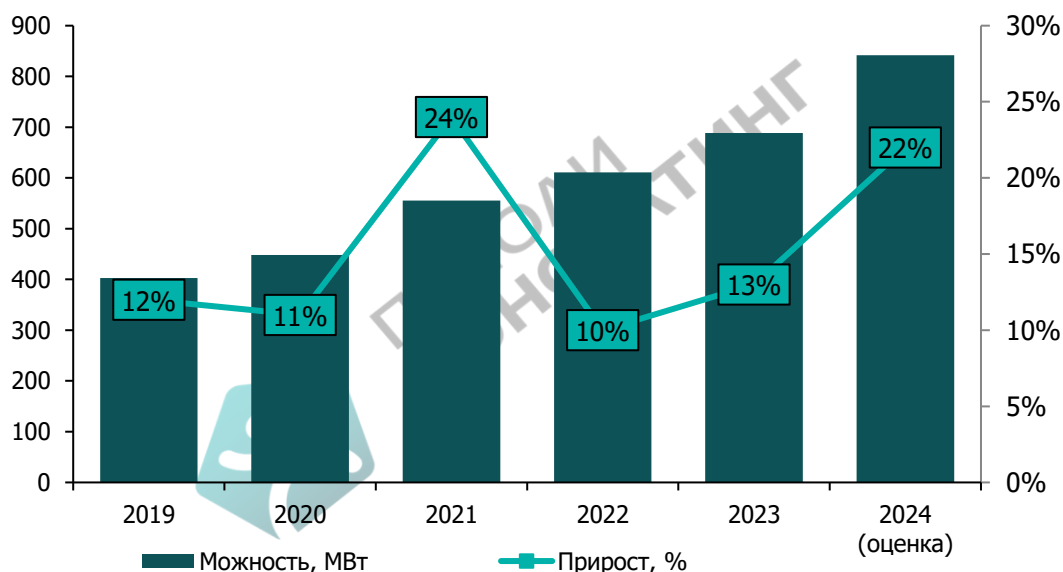
Динамика электрической мощности коммерческих ЦОДов

При анализе рынка коммерческих ЦОДов с точки зрения электрической мощности, можно рассматривать объем рынка по различным показателям: максимальной разрешенной, полной фактической мощности ЦОДов, проектной и введенной мощности ИТ-нагрузки.

1. Максимальная разрешенная мощность ЦОДов – максимальная мощность присоединяемых энергопринимающих устройств заявителя, на которую получены технические условия по присоединению или электрическая мощность, на которую рассчитана собственная генерация с учетом заданной надежности, то есть максимальная мощность, которую ЦОД может использовать от внешних или внутренних источников электроснабжения с учетом принятой политики резервирования. Например, если к ЦОДу подходит два луча по 5 МВт, и один из них резервный, то разрешенная мощность составит 5000 кВт. Часто используется термин подведенная мощность.
2. Полная фактическая мощность ЦОДов (установленная мощность) – мощность, зафиксированная в актах технологического присоединения, смонтированная, обеспеченная смонтированными трансформаторами и ДГУ для резервирования. Она может быть равна максимальной разрешенной мощности или быть ниже.
3. Проектная мощность ИТ-нагрузки – суммарная мощность, которую может потреблять оборудование клиентов, согласно проекту ЦОДа.
4. Введенная мощность ИТ-нагрузки – фактическая установленная и введенная в эксплуатацию мощность, которую может потреблять оборудование клиентов, обеспеченная мощностью ИБП или аналогичными средствами электропитания.

Суммарная мощность ЦОДов на рынке увеличивается с ростом новых площадок. Согласно озвученным планам ведущих игроков рынка, в ближайшие 2–3 года на рынке каждый год подведенная мощность к ЦОДам будет увеличиваться на 110–130 МВт.

Диаграмма 3. Динамика максимальной разрешенной электрической мощности коммерческих ЦОДов в России



Источник: iKS-Consulting

Лидеры рынка коммерческих ЦОД РФ

Лидером по числу введенных в эксплуатацию стойко-мест в 2023 г. остается группа компаний «Ростелеком/РТК-ЦОД», в числе ключевых объектов которой комплекс ЦОДов NORD, Москва I–V, столичный узел обмена трафиком ММТС-9 и новый кластер ЦОДов «Медведково». На ее долю к концу 2023 г. приходилось 20957 стойко-мест, из них на долю «РТК-ЦОД» приходилось 19962 стойко-места. При выполнении заявленных планов на конец 2024 г. в группе компаний будет введено 27033 стойко-мест, из которых у «РТК-ЦОД» будет 26020.

Диаграмма 4. ТОП поставщиков услуг ЦОД в РФ по количеству стойко-мест (итог 2023 г. и прогноз на 2024 г.)



Источник: iKS-Consulting

Ценовые тенденции на рынке colocation

Индекс 3data Colocation Index (3DCI) показывает ежеквартальное движение цен на базовую услугу colocation, косвенно отражая уровень покупательского спроса и баланс спроса и предложения на физическую инфраструктуру коммерческих дата-центров.

Под базовой услугой colocation понимается предоставление места в дата-центре для размещения стандартной серверной стойки с подведенным электропитанием (до 5 кВт) и предоставление в пользование стандартной стойки 42U (unit – международная стандартизованная единица измерения высоты именно телекоммуникационного оборудования, один юнит равняется 44,45 мм) и двух однофазных вертикальных блоков PDU (блоки распределения питания).

При расчете 3DCI используется общепринятая статистическая методология расчета индекса цен. Стоимость единицы услуги для целей ИЦП – это взвешенное по количествам среднее разных цен, по которым продается услуга.

2023 г.

Результаты мониторинга индекса 3DCI демонстрируют, что в 2023 г. цена на услугу colocation была подвержена небольшим локальным колебаниям. Основной фактор влияния – объем свободного предложения на рынке.

В 2023 г. в Москве в коммерческую эксплуатацию новые мощности вводили все крупные операторы КЦОДов. Спровоцировал профицит предложения и затормозил рост цен на услугу colocation в Московском регионе запуск почти 9 тыс. стоек в двух дата-центрах в районе Медведково. Операторами этих объектов являются компании «Ростелеком – ЦОД» и 3data.

В Санкт-Петербурге сохранялся дефицит предложения коммерческой инфраструктуры ЦОДов, что поддерживает тенденцию роста цены на услуги colocation с учетом сложившегося дефицита. В 2023 г. новые мощности в регионе были введены в объеме около 400 стоек, и это не оказало существенного влияния на ценовую политику КЦОДов Санкт-Петербурга.

2024 г.

Как показало исследование, проведенное в ноябре – декабре 2024 г., в IV кв. 2024 г. индекс цен на услугу colocation – 3DCI, – полученный при сравнении с ценами III кв.2024 г., в Московском регионе составил 103%, в Санкт-Петербурге – 101%.

Средняя цена на услугу colocation – аренду места для размещения ИТ-оборудования в ЦОДах – в агломерациях «Москва» (включает Москву и ближайшее Подмосковье) и «Санкт-Петербург» (включает Санкт-Петербург и Ленинградскую область) немного подросла и составила 144,9 и 91,4 тыс. руб. соответственно. Это преёскурантная цена без учета возможных индивидуальных скидок и без НДС. Как демонстрирует исследование, индивидуальная скидка за объем во втором полугодии 2024 г. могла достигать 25-30%.

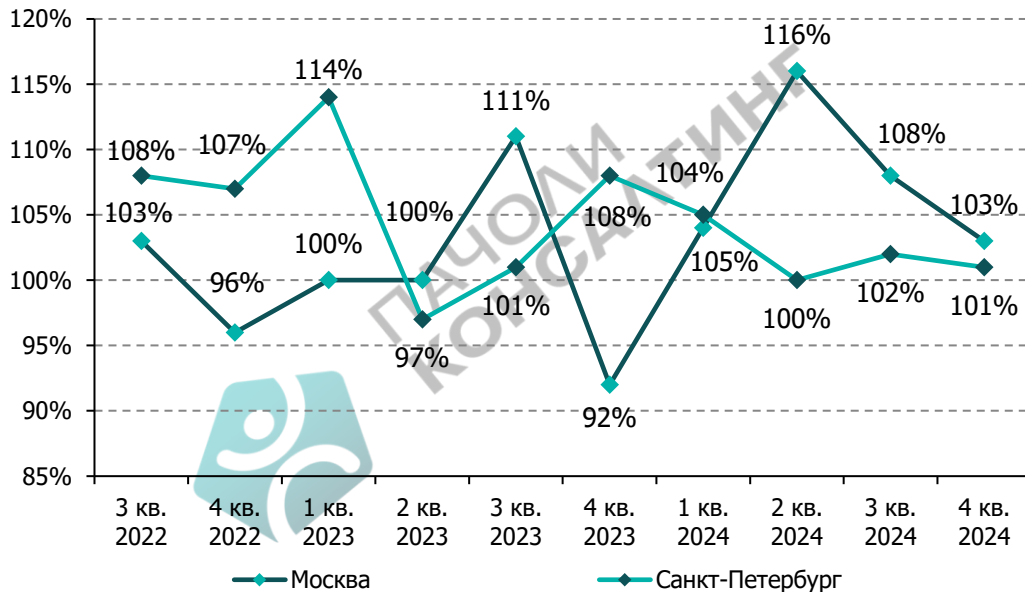
В Московском регионе основной объем предложения определяет инфраструктура площадок ЦОДов «РТК-ЦОД», «Москва-2» ГК «Росатом» (группа компаний «Атомдата») и IXcellerate, как сданных в коммерческую эксплуатацию в 2024 г., так и готовых к сдаче в начале 2025 г.

В годовом исчислении в 2024 г. (по сравнению с декабрем 2023 г.) цена на услугу colocation в Московском регионе выросла на 35%.

Несмотря на то, что текущий объем свободного предложения достаточно велик, профицит московского рынка colocation остается умеренным. По оценкам iKS-Consulting, общий объем свободного предложения в Московском регионе составляет примерно 4,5 тыс. стойко-мест. Спрос на инфраструктуру коммерческих ЦОДов есть, но рыночная сила потребителей выросла. Крупные потенциальные покупатели оказывают значительное давление на поставщиков в попытке получить наиболее выгодное по цене предложение.

В Санкт-Петербурге цена на услуги colocation в IV кв. 2024 г. по сравнению с III кв. 2024 г. практически не изменилась. Объем свободного предложения стойко-мест в регионе минимальный при невысоком спросе.

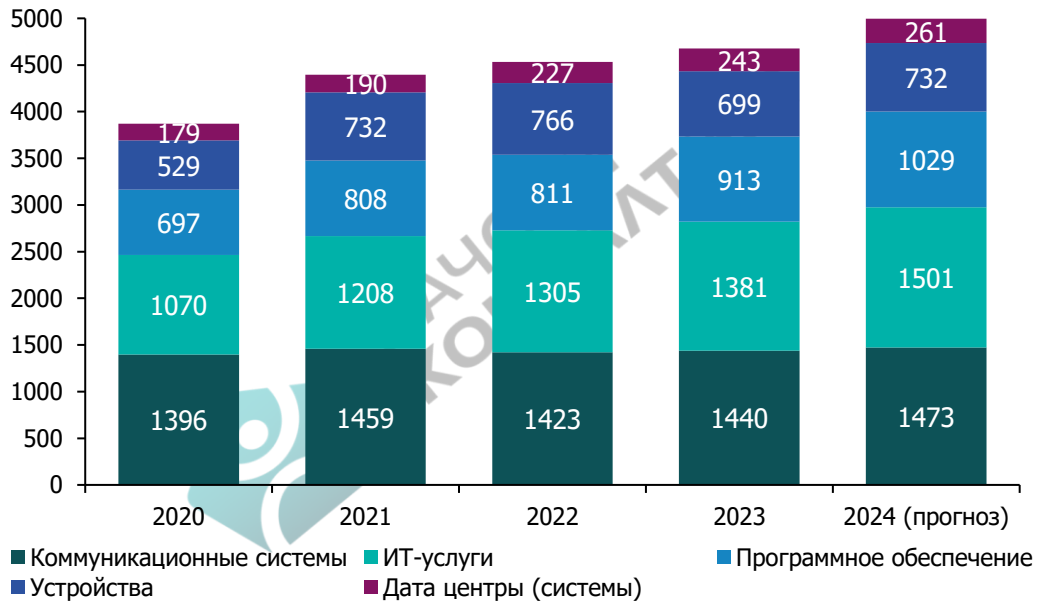
Диаграмма 5. Динамика индекса ЗДСИ



Источник: iKS-Consulting

Обзор ИТ-рынка и корпоративного ПО

Диаграмма 6. Динамика мирового ИТ-рынка, млрд долл. США



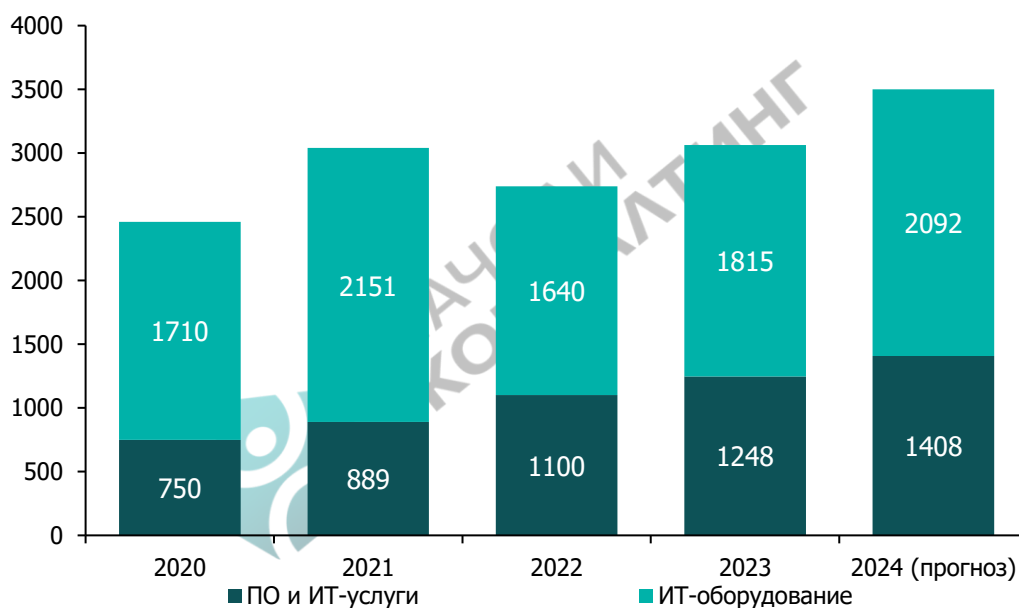
Источник: Strategy Partners

Ключевые выводы:

- устойчивый среднегодовой рост мирового ИТ-рынка на 6% за 2020–2023 гг. подтверждает сохраняющийся тренд на цифровую трансформацию бизнеса;
- в 2024 г. наибольший рост ожидается в сегменте «Программное обеспечение», ожидаемый рост объема сегмента на 13% обусловлен развитием прикладного ПО и продолжающейся цифровизацией бизнеса;
- в 2024 г. наиболее низкий темп роста покажет сегмент «коммуникационные системы» (2%), после массового перехода на удаленную работу в 2020–2022 гг. спрос на коммуникационные решения снизился;

- наиболее высокие темпы среднегодового роста за 2020–2023 гг. показывают сегменты «Дата-центров» (11%) и «устройств» (10%), а наиболее низкие темпы показывает сегмент коммуникационных систем (1%);
- негативное влияние на развитие мирового рынка ИТ оказывает замедление роста глобальной экономики из-за высокой инфляции в 2022 г., затяжных последствий пандемии, обострения геополитических конфликтов, высоких процентных ставок ФРС США и жесткой ДКП в Евроне, в 2022–2023 гг. экономическая активность снизилась в США и Евросоюзе.

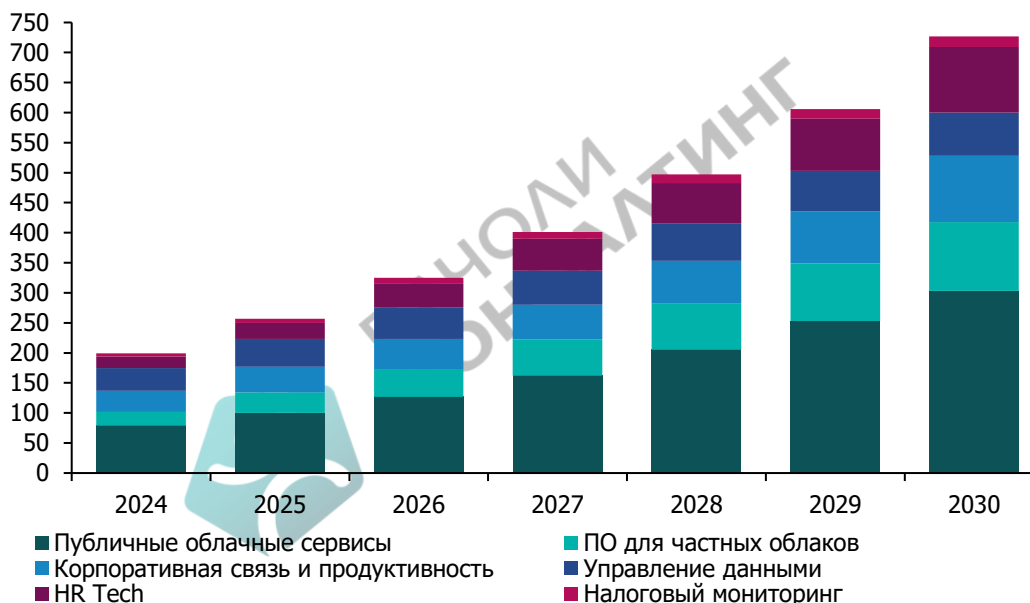
Диаграмма 7. Динамика российского ИТ-рынка, млрд руб.



Источник: Strategy Partners

- за 2022–2023 гг. около 200 иностранных ИТ-компаний прекратили работу в РФ, вероятность их возвращения на рынок в ближайшие годы оценивается как крайне невысокая;
- российские компании растут быстрее рынка, суммарная выручка 100 крупнейших отечественных ИТ-компаний по итогам 2023 г. достигла 2,5 трлн руб. – прирост на 19% относительно результата 2022 г. (2,1 трлн руб.) и на 32% относительно результата 2021 г. (1,9 трлн руб.);
- наибольшее увеличение продаж российских решений наблюдается в сегменте ПО, также наблюдался рост стоимости отдельных программных продуктов российского производства (на 10-30%);
- по оценке Strategy Partners, в 2024 г. прогнозируется рост ИТ рынка на 14%, ключевым драйвером развития российского ИТ рынка является импортозамещение, которое стимулируется господдержкой и спросом на отечественные решения со стороны бизнеса;
- реестр российского ПО Минцифры в 2023 г. был расширен на 4,5 тыс. новых продуктов, в то же время требования к качеству выросли, число патентов на ПО в России за год выросло на 23% (до 31,9 тыс. программ).

Диаграмма 8. Объем и структура анализируемых сегментов российского рынка корпоративного ПО, млрд руб.



Источник: Strategy Partners

Рынок корпоративного ПО в России в 2024–2030 гг. будет расти в денежном выражении с темпом, опережающим темп роста рынка ИТ в целом (24% против 13%) за счет активного импортозамещения и локализации ПО, цифровой трансформации бизнеса и госсектора, а также развития отечественных экосистемных корпоративных продуктов

Сегменты корпоративной связи и продуктивности и управления данными будут постепенно восстанавливаться после ухода иностранных вендоров с рынка, замещая импортное ПО российским по мере развития вендоров в стране. Их темпы роста в 2024–2030 гг. составят 21% и 11% соответственно – наиболее низкие результаты среди анализируемых сегментов рынка корпоративного ПО

Сегменты HR-Tech и ПО для частных облаков покажут наиболее быстрый рост (34% и 30% в год в 2024–2030 гг. соответственно) за счет активного развития законодательной базы в сегменте HR-Tech и увеличения доли крупного бизнеса, использующего собственную облачную инфраструктуру для решения ИТ задач.

Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов

Характеристика динамики и драйверов рынка публичных облачных сервисов

Рынок рассматривается в контексте анализируемых сегментов, относящихся к публичным облачным сервисам. В рамках анализируемого рынка не рассматриваются сервисы Bare metal, VPS/VDS, Облачные СУБД. Объемы рынка скорректированы на внутригрупповую выручку вендоров и выручку от «Гособлака».

- несмотря на уход иностранных вендоров, рынок продолжил расти и достиг в 2023 г. 60 млрд руб.;
- драйверы роста: цифровизация российской экономики; спрос на облачные сервисы для задач ИИ и машинного обучения; снижение уровня неопределенности с заменой устаревшего ИТ-оборудования за счет миграции в облако;
- барьеры: ограниченный доступ к передовому технологическому оборудованию и программному обеспечению, высокие капитальные затраты для провайдеров;

- наибольшую долю рынка (51%) в 2023 г. составил сегмент B2B SMB (облачные сервисы позволяют малому и среднему бизнесу снижать затраты на ИТ-инфраструктуру, обеспечивают гибкость, масштабируемость и доступ к передовым технологиям без значительных первоначальных инвестиций);
- ожидается рост рынка до 303 млрд руб. к 2030 г., CAGR 2024–2030 гг. составит 25%.

Характеристика динамики и драйверов рынка частных облачных сервисов

Сегмент частных облачных сервисов рассматривается с точки зрения инфраструктурного ПО On-premise. Сегмент отделяется от публичных облачных сервисов, также в него не включаются программно-аппаратные комплексы.

- рынок восстановился в 2023 г. до 14,1 млрд руб. после падения 2022 г. за счет роста отечественного ПО (CAGR 2020–2023 гг. – 4%);
- драйверы роста: запрос на распределенные вычисления и безопасность, популяризация облачных решений в бизнесе;
- барьеры: сложность и стоимость разворачивания и поддержки облачной инфраструктуры On-premise, недостаточная зрелость российских решений, конкуренция со стороны публичных облаков;
- наибольшую долю рынка (60%) в 2023 г. составил сегмент B2B Enterprise & B2G+, чей запрос на инфраструктуру частного облака обусловлен наличием больших кластеров оборудования и требованиями к безопасности;
- средний и малый бизнес в большой степени продолжает использовать неподдерживаемое зарубежное ПО;
- ключевыми конкурентными преимуществами на рынке ПО для частных облаков являются экосистемность и масштабируемость;
- значение имеет также опыт присутствия на рынке и зрелость программных решений.

Объем российского рынка облачных услуг

Развитие облачного рынка в России в 2023–2024 гг. продолжает определяться, с одной стороны, базовыми факторами – ростом цифровизации и уровнем проникновения аутсорсинга в ИТ-инфраструктуру, а с другой стороны, специфическими факторами российского рынка – импортозамещением и неопределенностью в развитии экономики в ближайшие годы.

Активное развитие российского ИТ-рынка происходило в том числе на фоне общемирового тренда на повышение проникновения высоких технологий во все сферы бизнеса и дополнительного импульса, полученного в результате пандемии COVID-19. В России также продолжается цифровая трансформация экономики, одним из наиболее заметных трендов которой является внедрение технологий искусственного интеллекта в различные бизнес-процессы.

Расширение пакета санкций, наложенных на Россию начиная с весны 2022 г., и уход из страны ведущих западных вендоров ИТ-оборудования и поставщиков ПО и облачных услуг вынуждают российские компании искать новые пути построения собственной ИТ-инфраструктуры. С одной стороны, российские пользователи используют каналы параллельного импорта для закупки иностранного оборудования и ПО через дружественные страны, в результате чего в разы вырос спрос на ИТ-компоненты в Казахстане, Армении, других странах СНГ, через которые идет основной поток

© ООО «ПАЧОЛИ КОНСАЛТИНГ». ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МАТЕРИАЛОВ САЙТА ССЫЛКА НА ИСТОЧНИК ОБЯЗАТЕЛЬНА

параллельного импорта. Основным прямым импортером ИТ-оборудования в последние годы стал Китай, поставляющий не только серверы в сборе, но и компонентную базу для их сборки в России.

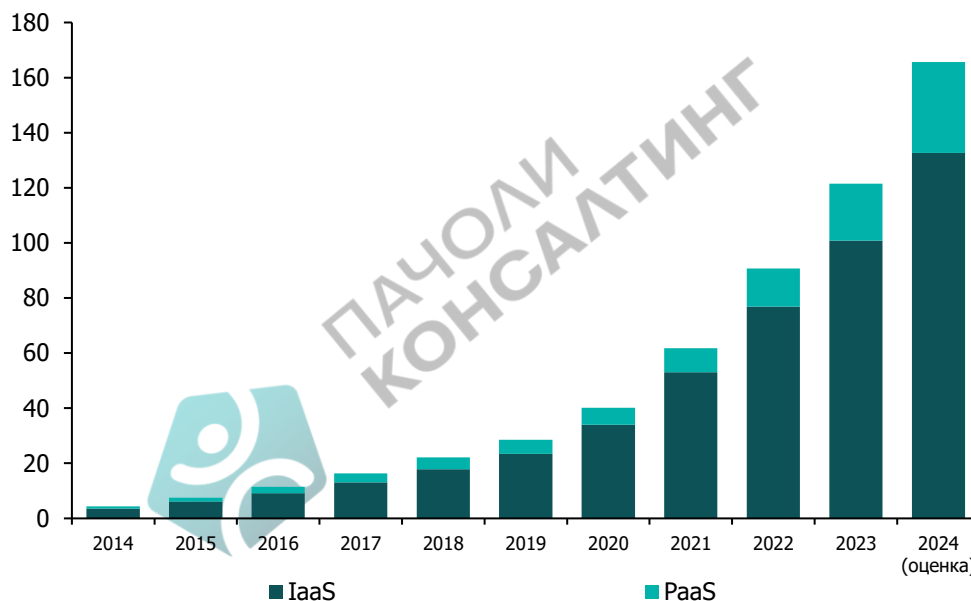
Многие компании, которые не хотят искать пути параллельного импорта, обращают свое внимание на облачные услуги, переключаясь на облачных провайдеров проблемы, связанные с поставками в Россию оборудования и ПО. В настоящее время, по мнению участников рынка, вопросы поставок облачными провайдерами решены, хотя стоимость их значительно увеличивается, как из-за усложнения логистики, так и в связи с падением курса рубля.

Уход из России зарубежных облачных провайдеров и сложность оплаты их услуг для российских пользователей послужили драйвером для перехода в облака российских провайдеров. Этот процесс начался в 2022 г., но продолжается еще и в 2024 г. Для крупных компаний смена поставщика услуг – процесс не быстрый. Кроме того, до сих пор еще не разработаны российские аналоги, полностью замещающие по функционалу зарубежные системы. Тем не менее законодатель требует завершить импортозамещение: с 01.01.2025 г. заказчикам (кроме организаций с муниципальным участием) запрещается использовать иностранное ПО на принадлежащих им значимых объектах КИИ. Переход на отечественные системы виртуализации и прикладное ПО стимулируется и для крупных российских корпораций, особенно компаний с госучастием.

В некоторых случаях компании адаптировались к новым условиям ведения бизнеса, самостоятельно нашли пути получения оборудования и начинают активно развивать собственную ИТ-инфраструктуру: строят частные облака, как полностью на собственной инфраструктуре, так и с использованием предложений облачных провайдеров. Это тренд будет наблюдаться в ближайшие годы и тормозить развитие сегмента публичных облаков. Отток из облаков в 2022–2024 гг. также был связан с массовым уходом из России зарубежных компаний, которые активно пользовались облачной инфраструктурой. Однако в настоящее время этот процесс практически завершился и в последующие годы уже не будет являться фактором, воздействующим на российский облачный рынок.

По оценкам iKS-Consulting на октябрь 2024 г., объем российского рынка облачных инфраструктурных сервисов в 2023 г. составил 121,5 млрд руб., показав рост на 34% к предыдущему году. В 2024 г. рынок, по их оценкам, достигнет отметки в 165,6 млрд руб., или 1,83 млрд долл. США; рост к 2023 г. в национальной валюте составит 36,3%, в долларах США – 27%.

Диаграмма 9 Рынок облачных инфраструктурных сервисов (IaaS и PaaS) в России в 2014–2024 гг., млрд руб.



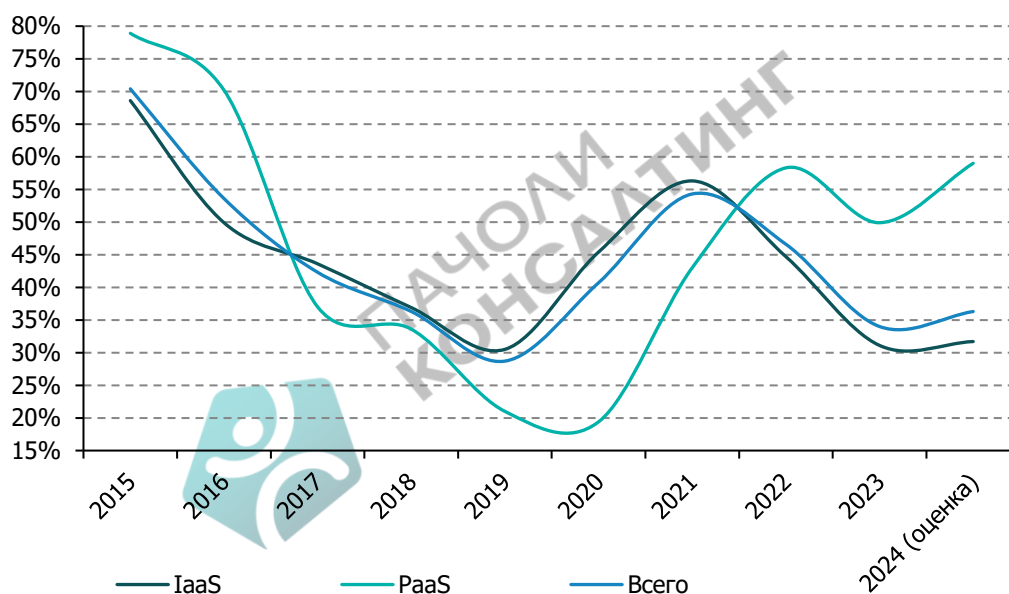
Источник: iKS-Consulting

Существенным драйвером в 2023–2024 гг. является спрос на инфраструктуру для искусственного интеллекта (ИИ). Прежде всего растет аренда серверов с графическими ускорителями (GPU), которые используются для построения нейросетей и создания моделей генеративного ИИ. При построении таких моделей требуются значительные ресурсы на этапе обучения модели, а далее до момента следующего переобучения потребность в ресурсах сокращается, поэтому аренда ИТ-инфраструктуры выглядит в этом случае рациональной. Облачные провайдеры предлагают, как доступ к виртуальным серверам с GPU, так и услуги bare metal, в рамках которых можно арендовать серверы, имеющие в своем составе несколько графических карт для ускорения вычислений. Вместе с тем востребованными оказываются платформы доступа к вычислениям на суперкомпьютерах, однако здесь предложение и спрос являются хотя и объемными, но не массовыми.

Значительно увеличились доли на рынке облачных провайдеров Cloud.ru и Yandex Cloud. Эти игроки предоставляют облака для крупнейших российских экосистем, в частности, Yandex Cloud стремится развивать облачные услуги в совокупности с построенной вокруг компании экосистемой. В такой модели облачные сервисы являются продолжением широкого спектра других сервисов, включая финансовые, транспортные, услуги, электронную коммерцию и т.п.

Сегмент B2G на российском рынке становится все более весомым. Это связано с развитием государственных услуг на базе облаков и активным переводом федеральных и региональных органов власти на единую облачную платформу. В рамках этого движения рассматривается ряд инициатив по стимулированию госорганизаций к использованию облачных услуг, что выражается как в обязательствах по цифровой трансформации деятельности организаций, так и в ограничениях на развитие собственной ИТ-инфраструктуры. Внедрение облачных услуг в сегменте B2G будет способствовать росту популярности облаков и в сегменте B2B и должно поддержать темпы роста облачного рынка на высоком уровне.

Диаграмма 10. Темпы прироста сегментов облачного рынка в России в рублевом выражении, 2014-2024 гг., %



Источник: iKS-Consulting

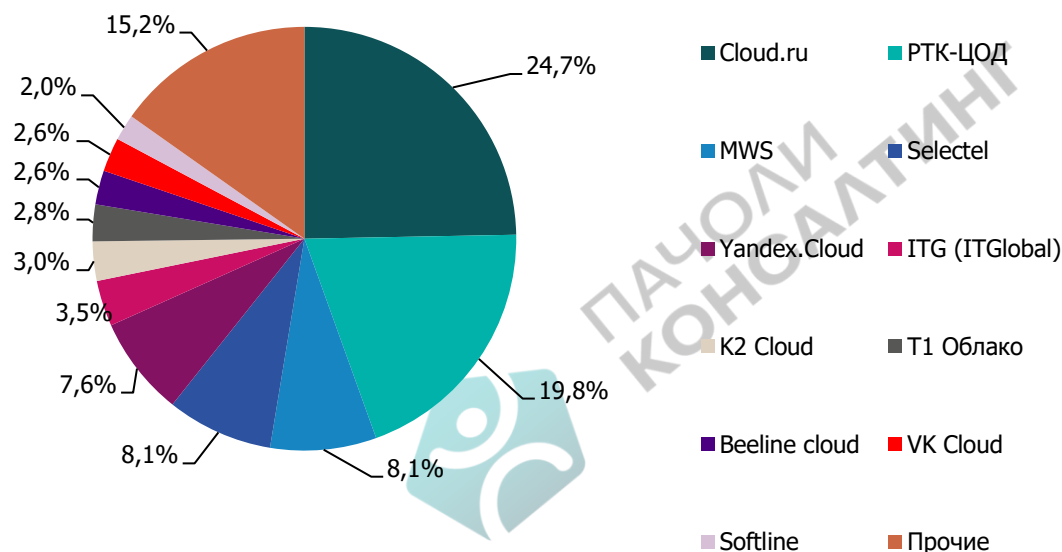
Рост рынка в 2023-2024 гг. стал возможен благодаря следующим факторам:

- увеличению проникновения облачных услуг;
- повышению доверия к облачным услугам со стороны крупного бизнеса;
- миграции значительной доли пользователей в российские облака из зарубежных после начала действия западных санкций в отношении России весной 2022 г.;
- ограниченным размером инвестиций в инфраструктуру, актуальности замены CAPEX на OPEX;
- политике оптимизации затрат на ИТ-инфраструктуру, проводимой многими компаниями;
- появлению новых игроков на рынке и фокусированию крупных провайдеров на секторе облачных услуг;
- комплексу государственных мер по защите национального рынка.

Крупнейшие игроки рынка IaaS

Рейтинг по 2024 г. строится на основании данных, полученных от участников рынка в октябре-ноябре 2024 г. На основании оценок провайдеров и оценок iKS-Consulting, получен следующий прогноз на конец 2024 г.

Диаграмма 11. Предварительный рейтинг игроков IaaS в 2024 г., % выручки



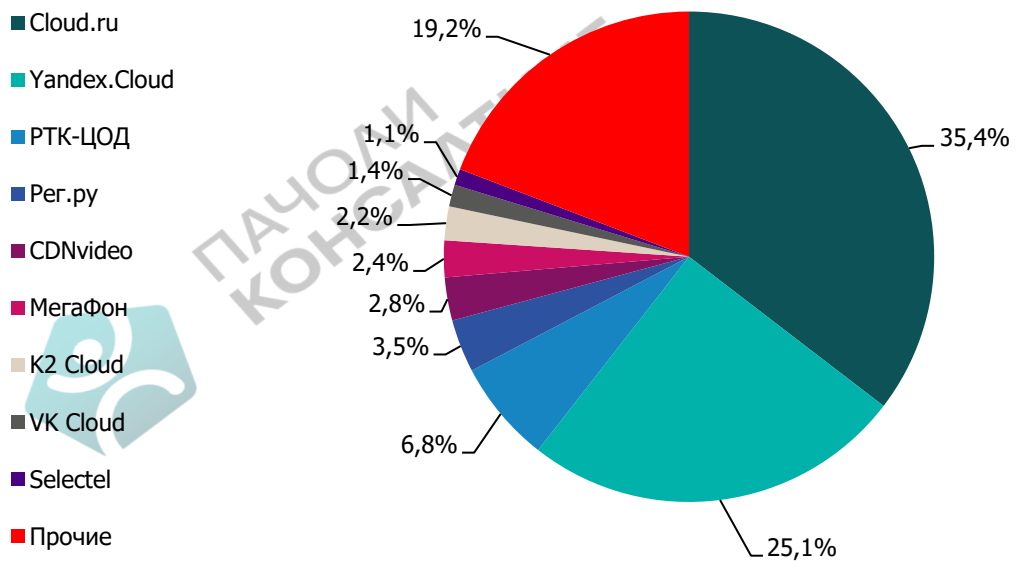
Источник: iKS-Consulting

Крупнейшие игроки рынка PaaS

Под «функциональным» PaaS понимается тот сегмент рынка высокотехнологичных платформ PaaS который предлагается ведущими российскими игроками рынка PaaS. Он исключает, главным образом, большой сегмент web-хостинга, платформы видеонаблюдения и ряд платформенных сервисов, которые по фактическому определению подходят под понятие PaaS, но не все игроки рынка относят их к сегменту PaaS. По итогам 2023 г. объем «функционального» PaaS составил 20 млрд руб. В 2023 г. лидерами в PaaS были компании Cloud.ru и Yandex.Cloud. Их совместная доля составляла 60%.

Драйвером роста доли Cloud.ru является доступ к сервисам для создания и работы с моделями искусственного интеллекта. Компания Yandex.Cloud сконцентрирована на услугах по предоставлению платформ для баз данных, и управлению кластерами Kubernetes. Обе компании также являются лидерами в сегменте синтеза и распознавания речи и изображений.

Диаграмма 12. Предварительный рейтинг игроков PaaS в 2024 г., % выручки

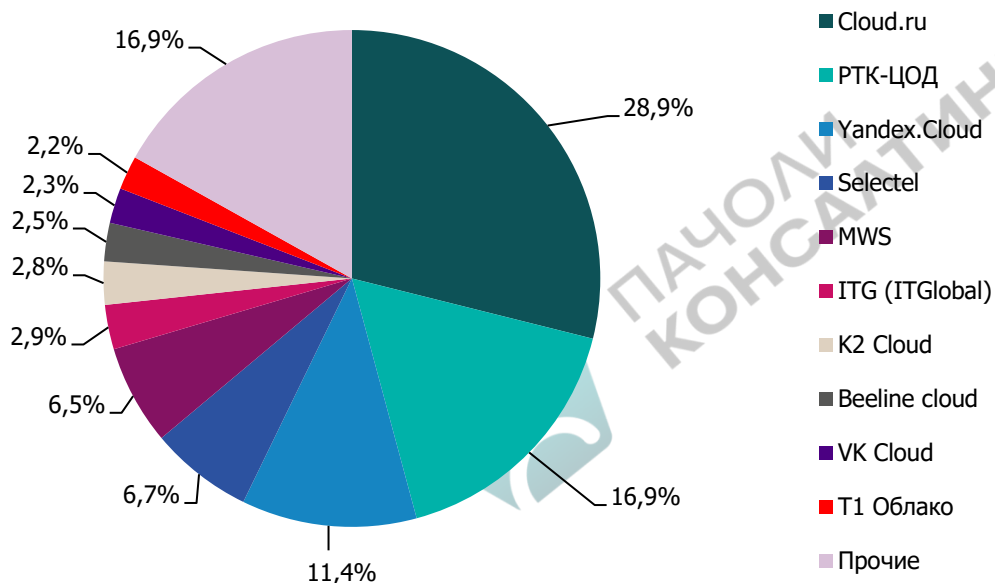


Источник: iKS-Consulting

Совокупная доля на рынке облачных инфраструктурных сервисов

Предварительный рейтинг по результатам 2024 г. строится на основе объемов совокупной выручки, полученной от услуг IaaS и PaaS. Первые две позиции остаются за лидерами сегмента IaaS – Cloud.ru и «Ростелеком-ЦОД». На третьей позиции в 2024 г. закрепилась компания Yandex Cloud благодаря высоким темпам роста в обоих сегментах рынка. Также в пятерку лидеров входят Selectel и MWS. Суммарно перечисленные компании занимают более 70% рынка. Концентрация рынка постепенно увеличивается, в 2023 г. они занимали 64%.

Диаграмма 13. Предварительный рейтинг ТОП-20 на рынке IaaS+PaaS, 2024 г., % выручки



Источник: iKS-Consulting

Текущий статус и потенциал развития российского рынка облачных инфраструктурных сервисов и colocation до 2028 г.

Объем российского рынка облачных инфраструктурных сервисов в ближайшие годы вырастет в 3,8 раза и достигнет 464 млрд руб. в 2028 г. по сравнению с 121 млрд руб. в 2023 г. Это соответствует среднегодовому темпу роста 30,7%. Рынок инфраструктурных облачных сервисов делится на два основных сегмента, лидирующие позиции с долей 77% к 2028 г. сохранит IaaS:

- инфраструктура как услуга (IaaS, infrastructure-as-a-service) – аренда облачных вычислительных ресурсов и систем хранения данных у облачного провайдера, на которых заказчик может развертывать свои ИТ-решения;
- платформа как услуга (PaaS, platform-as-a-service) – аренда готовой программной среды, которой заказчик пользуется через облако. Она включает операционную систему, программное обеспечение промежуточного уровня (middleware), программные инструменты для разработки и тестирования (framework), систему управления базами данных (СУБД) и так далее.

Россия пока заметно отстает от других стран БРИКС и Большой семерки по уровню проникновения облачных сервисов как % от ВВП, что говорит о большом потенциале роста, который может быть успешно реализован на фоне продолжающейся цифровой трансформации в России, к 2027 г. данный показатель увеличится более чем в 2 раза.

К 2028 г., порядка 78% крупных компаний и более 84% – национальных корпораций будут использовать облачную инфраструктуру. Сегмент средних и малых предприятий больше всего открыт к использованию IaaS-сервисов для решения своих бизнес-задач. Ожидается, что в 2028 г. уровень проникновения IaaS в этом сегменте вырастет вдвое по сравнению с 2023 г.

Перечень источников и внешней информации

- аналитические данные консалтингового агентства iKS consulting // <https://www.iksmedia.ru/>;
- аналитические данные портала CNews // <https://www.cnews.ru/>;
- аналитические данные портала TAdviser // <https://www.tadviser.ru/index.php>;
- аналитические данные консалтингового агентства strategy partners // <https://strategy.ru/>.

Все материалы, представленные в настоящем документе, носят исключительно информационный характер и не могут рассматриваться как призыв или рекомендация к совершению каких-либо действий. ООО «Пачоли Консалтинг» и его сотрудники не несут ответственности за использование информации, содержащейся в настоящем документе, за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования данной информации, а также за достоверность информации, полученной из внешних источников.

© ООО «Пачоли Консалтинг»

Партнер ваших побед

Москва, ул. Большая Татарская, д.7

тел. (495) 640-64-52, info@pacioliconsult.ru, www.pacioliconsult.ru

© ООО «ПАЧОЛИ КОНСАЛТИНГ». ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МАТЕРИАЛОВ САЙТА ССЫЛКА НА ИСТОЧНИК ОБЯЗАТЕЛЬНА