

29 сентября 2023

IaaS-сервисы в России пошли в небывалый рост

По итогам 2023 года рост сегмента «инфраструктура как сервис» (IaaS) в России составит 40-50%. Основными драйверами рынка являются импортозамещение и миграция с локальной инфраструктуры. При этом сохранится тенденция к консолидации рынка и концентрации выручки у крупнейших игроков.

Такие выводы сделали аналитики АО "КорпСофт" (CorpSoft24). В 2023 г., по их оценке, темпы роста облачных сервисов на российском рынке будут сопоставимы с теми, которые достигнуты в 2022 г.

IAAS КАК ДРАЙВЕР ОБЛАЧНОГО РЫНКА

«Основным драйвером рынка являются облачные сервисы, предоставляемые по модели IaaS. Для многих заказчиков они стали эффективным инструментом оптимизации затрат на ИТ-инфраструктуру в условиях, когда стоимость оборудования резко подскочила, а процедура его закупки усложнилась. От сервиса по модели SaaS заказчику легче отказаться, если речь идет о сокращении расходов», - сообщил руководитель облачного направления CorpSoft24 Денис Афанасьев.

По его мнению, большую перспективу также имеют решения на базе гибридных облаков, контейнеризации и бессерверных облаков. "К сентябрю 2023 г. мы уже наблюдаем рост облачного бизнеса CorpSoft24 на 35%, а к концу года ориентируемся на показатель около 50-55%. Предполагаем, что в сегменте IaaS будет происходить как дальнейшая консолидация рынка за счет M&A-сделок и ухода слабых игроков, так и появление новых перспективных участников. Очень ждем появления российской системы виртуализации с мультитенантной архитектурой, а также российских платформенных решений, которые могли бы составить конкуренцию Amazon Web Services и Microsoft Azure", - добавил Денис Афанасьев.

Директор по стратегии ООО "Облачные технологии" (Cloud.ru) Илья Королев приводит такие данные по разным сегментам облачного рынка: "По данным нашего исследования, в 2022 г. рынок облачных сервисов в РФ вырос на 40% относительно предыдущего года. По мнению аналитиков Cloud.ru, рынок будет демонстрировать рост с похожими показателями и в 2023 г. Сегменты IaaS/PaaS и SaaS выросли на 53% и 42% соответственно. Ожидаем, что рынок IaaS/PaaS вырастет на 40-45%, а SaaS - более чем на 25%".

Директор бизнес-юнита "Облачные сервисы" ЗАО "КРОК инкорпорейтед" Сергей Зинкевич согласен, что потенциал роста 2022 г. не исчерпан: "В прошлом году спрос на IaaS в "КРОК Облачные сервисы" вырос на 66% и составил 60% от общего количества запросов. Это во многом было обусловлено тем, что компаниям, отделившимся от международных офисов, пришлось максимально оперативно и с нуля выстраивать ИТ-инфраструктуру

в России. По нашим оценкам, 60% компаний, которые также планируют миграцию, будут делать это в текущем году".

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ДЕФИЦИТ ОБОРУДОВАНИЯ КАК ФАКТОРЫ РОСТА

Сергей Зинкевич утверждает, что существуют дополнительные факторы, мотивирующие компании переходить в облака. "Согласно нашему недавнему исследованию, около 70% организаций испытывают различные сложности с поддержанием ИТ-инфраструктуры. Так что спрос на IaaS вырастет еще, однако уже не будет таким взрывным. PaaS пока занимает в России самую маленькую долю, около 5%, спрос на PaaS только формируется и будет очень быстро расти в ближайшей перспективе".

Генеральный директор ООО "Комфортел" Дмитрий Петров считает прогноз реалистичным: "Такой прогноз оправдан. Мы полагаем, что реальные цифры будут чуть скромнее, но в целом прогноз отражает текущее состояние рынка. Драйвером такого значительного роста в 2023 г. явились санкции и риски размещения информационной инфраструктуры в других юрисдикциях. Есть запрос на цифровизацию у государства и бизнеса, а это в свою очередь влечет увеличение затрат на базовую информационную инфраструктуру. Драйверами могут послужить новые проекты в сферах ИТ и коммерции, которые будут запускаться бизнесами, - например, маркетплейсы и CRM-системы. В таком случае компаниям не нужно держать свои серверы,

беспокоиться об их обслуживании, думать о договорах на стойко-место в дата-центре, переживать за его работоспособность. Конечно, выгоднее взять облачное решение, от которого в любой момент можно отказаться, если вдруг сервис не подойдет или если что-то будет не так. С купленным сервером такое нельзя сделать, его приобретение более сложно и затратно".

Основной драйвер IaaS в России - зрелость рынка с точки зрения ИТ. Растет уровень проникновения цифровых технологий во все направления бизнеса, увеличивается конкуренция между ИТ-поставщиками и повышаются ожидания заказчиков. Это прямо влияет на скорость внедрения ИТ-решений. Если еще несколько лет назад бизнес мог потратить полгода на внедрение сайта или какого-либо цифрового инструмента - сейчас это недопустимо.

Евгений Лосев,
технический директор платформы Sellty ГК «КОРУС
Консалтинг»

По мнению генерального директора ООО "Аплана Диджитал" (входит в ГК "Аплана") Елены Меньшениной, большой потенциал для роста облачного рынка не исчерпан, причем перспективы у сервисов класса "платформа как услуга" (PaaS) и "ПО как услуга" (SaaS) еще выше, чем у IaaS: "Результаты первого полугодия 2023 г. крупнейших публичных игроков рынка, например

"Яндекс. Облако", свидетельствуют о росте IaaS и PaaS на более чем 50%. Безусловно, лидеры рынка обычно показывают темпы роста выше средних значений (у "Яндекса" это 80%). И если на рост рынка IaaS основное влияние оказывает перенос ряда сервисов в облака и сложность наращивания мощностей традиционной корпоративной ИТ-инфраструктуры из-за ограничений на ввоз оборудования, то рынок PaaS динамично растет примерно такими же темпами в силу не только миграции приложений в облако, но и востребованности инструментов для создания прикладных "изначально облачных" (cloud native) решений для бизнеса".

Елена Меньшенина прогнозирует рост спроса на облачные СУБД, средства разработки и кластеризации баз данных, платформы для создания аналитических решений. "Что касается SaaS то к традиционно большому сегменту облачных приложений (BI, CRM и пр.) 2023 г. должен добавить большой "кусочек пирога", связанный с выводом на рынок интегрированных облачных офисных пакетов, таких как "Я360" или "Облачный офис" от "МегаФона". То есть уже несколько крупных провайдеров предлагают полнофункциональную рабочую среду в публичном облаке, а не просто набор отдельных прикладных пакетов", - отметила она.

Системный архитектор ООО "АйСиЭл Сервисез" (ICL Services) Наталия Ефимцева считает, что PaaS может частично отнимать рыночную долю у IaaS: "Все зависит от того, как эти показатели считать (те же пулы узлов - это виртуальные машины и могут относиться к IaaS). Три из пяти развертываний Kubernetes в наших проектах - это управляемый сервис. В некоторых проектах требуется в качестве операционной системы (ОС) использовать

российские решения - например, Astra Linux. Сами образы ОС Astra Linux есть у многих облачных провайдеров, но вот создать узлы для управляемого Kubernetes на Astra Linux нельзя - обычно используется Ubuntu. В таких случаях приходится отказываться от KaaS (Kubernetes как услуга - прим. ComNews) в пользу традиционной установки на виртуальных машинах. С управляемыми базами данных похожая ситуация. Часть клиентов предпочитают для малых и средних нагрузок использовать PaaS, но если встречаются какие-то дополнительные требования - например, требование хранить копии базы данных локально или использовать шифрование своим ключом, - то часто приходится переключаться на СУБД на виртуальной машине".

Руководитель подразделения по разработке бизнес-приложений ООО "Аурига" Сергей Карпушин согласился, что прогноз CorpSoft24 оправдан: "PaaS, скорее всего, будет расти на 30%, а SaaS - на 17%. У IaaS драйвер роста больше других за счет относительной технологической простоты реализации и большего доверия заказчиков к такому формату предоставления сервиса. У PaaS драйвер роста средний в связи с тем, что технологическая составляющая сложнее (чем IaaS) и уровень доверия заказчиков к управляемым решениям ниже, чем к IaaS. Тем не менее у бизнеса есть потребность в управляемых сервисах, поэтому PaaS продолжит развитие. С SaaS все сложнее: с одной стороны, есть спрос, а с другой - сложно сделать продукт, который можно настроить под специфику любых [бизнес-процессов](#). Сейчас несколько крупных компаний активно разрабатывают замены ушедшим западным решениям, но прогнозировать, насколько им удастся захватить рынок, сложно".

Директор по развитию бизнеса ООО "Стек Групп" (Stack Group и M1Cloud) Владимир Лебедев также считает прогноз аналитиков CorpSoft 24 реалистичным: "Рост рынка IaaS по итогам 2023 г. составит около 40%, что является закономерным в условиях санкционных ограничений. Бизнес стремится минимизировать риски и переносит критичные информационные системы в облако, помимо этого, использует облачное резервирование для систем, размещенных на физическом оборудовании. Высокому спросу будет способствовать уход иностранных вендоров с российского рынка, что усложнило поставки оборудования и комплектующих. Также теперь нет возможности использовать техническую поддержку вендоров, поэтому бизнес обращается к экспертизе сервис-провайдеров".

Директор направления облачных решений ООО "Эджцентр" ("EdgeЦентр") Глеб Сердитых подтверждает, что российский рынок IaaS быстро растет: "Мы согласны с прогнозом в 40% роста. Что касается других сегментов, есть расхождения в методологиях - что относить к PaaS, что к SaaS в чистом или комбинированном видах, поэтому, в зависимости от методологии, рост может быть от 30% до 100% (сегмент SaaS, например). Основными драйверами роста выступают отложенный спрос ряда компаний после февраля 2022 г. и нарастающие регуляторные изменения, требующие оперативного приземления ресурсов в РФ, а также рост уровня цифровизации всех секторов и жизни с повышением спроса на такие услуги у населения. Также большим драйвером является необходимость быстро импортозаместить большие публичные зарубежные интернет-площадки".



НЕ ТОЛЬКО IAAS БУДЕТ БУРНО РАСТИ

Генеральный директор АО "Флант" Александр Баталов считает драйвером рынка в большей степени IaaS- и SaaS-сервисы: "Темпы роста облачного рынка в сегменте IaaS оцениваются аналитиками по-разному. Некоторые говорят об увеличении выручки год к году на 50% и более. Крупнейшие игроки, как правило, развиваются быстрее рынка и могут демонстрировать рост 100% и выше. Высокий спрос на IaaS является следствием наращивания уровня локализации ПО, в том числе в виде SaaS-решений, и цифрового развития страны в целом".

В сегменте SaaS Александр Баталов отметил две тенденции: "Во-первых, из-за ухода из России зарубежных вендоров облачные провайдеры лишились возможности продавать лицензии на их облачные продукты, а также оказывать сертифицированные услуги техподдержки. Компании, которые имели большую долю прибыли от этих услуг, вынуждены переформатироваться. Во-вторых, стали появляться зрелые отечественные программные продукты, благодаря которым рынок SaaS может расти дальше. Среди наиболее востребованных направлений - CRM-системы, ЭДО, офисные пакеты, коммуникационные платформы, аналитические системы".

ИТ-директор облачной платформой RCloud by 3data ООО "ДЦ 3Дата" Валентин Соколов обращает внимание на повышение востребованности сопутствующих услуг: "Многие заказчики активно масштабируются. Есть

множество новых веток в текущих проектах клиентов, которые требуют от нас запуска новых облачных мощностей. Отдельно стоит отметить рост спроса на услуги по безопасности. Конечного потребителя интересует не только база, которая позволит противостоять DDoS-атакам, но и дополнительные сервисы, к примеру, мы наблюдаем запросы на защиту на уровне L7 или обеспечение кибербезопасности при миграции сервисов".

По мнению директора технологической практики ООО "Технологии Доверия" ("ТеДо") Юрия Швыдченко, тенденции на российском облачном рынке разнонаправленные: "IaaS вырастет, причем темпы роста вполне могут превысить 50%. А вот другие сегменты могут, наоборот, снизиться, потому что текущие условия - уход иностранных производителей ПО, ограниченность и потенциальный дефицит мощностей - приводят к уменьшению количества сервисов, особенно сложных, как SaaS или PaaS, и смещению предложения в сторону IaaS, Naas. Также будет влиять слабая готовность и зрелость отечественных вендоров предоставлять продукты по облачным моделям".

Руководитель департамента бизнес-решений ООО "СимбирСофт" (SimbirSoft) Анна Шведова видит рост облачного рынка частью общей тенденции на развитие аутсорсинга: "Аутсорсинг услуг и инфраструктуры - тренд нескольких последних лет, который будет набирать обороты, наращивать спрос и предложение. "Инфраструктурную" тенденцию мы видим и в запросах клиентов. Требования бизнеса как к ИТ-продуктам, так и к инфраструктуре, на которой они размещаются, постоянно растут. Да и скорость предоставления услуг и выпуска продуктов стремительно увеличивается. Поэтому вполне логично, что данные услуги выделяются в

отдельный самостоятельный сегмент бизнеса".

Директор по маркетингу и коммуникациям ООО "Ракета" Дарья Зубрицкая видит основным драйвером роста облачного рынка последствия ухода западных компаний и удорожание инфраструктуры on-prem. По ее мнению, данная тенденция будет сохраняться в течение еще трех-пяти лет.

Директор по продуктовому маркетингу "МойОфис" (ООО "Новые облачные технологии") Петр Щеглов обращает внимание и на такие факторы, как сложность оплаты услуг зарубежных поставщиков облачных сервисов и продолжение программ цифровой трансформации компаний: "Главным фактором, стимулирующим рост рынка облачных технологий в России, стал уход с российского рынка иностранных игроков. В дополнение к нему сработали ограничения на прием платежей от россиян, что еще сильнее ограничило возможности использования иностранной инфраструктуры. Другими драйверами роста являются цифровая трансформация предприятий, усиление мер безопасности и акцент на удаленной работе. Кроме того, облачные решения позволяют компаниям оптимизировать затраты и масштабировать ресурсы, что делает их более привлекательными для бизнеса".

ТОЛИКА СКЕПТИЦИЗМА



Руководитель облачного бизнеса ПАО "Софтлайн" Дмитрий Исаев более осторожен в оценках. По его мнению, темпы роста в 2023 г. замедлились: "Мы видим некоторое замедление темпов роста публичных облаков на фоне ухода из России ряда западных компаний, которые полностью или частично отказались от облачных сервисов на территории РФ. А российские заказчики начали внимательно анализировать и оптимизировать расходы несколько лет подряд затраты на облака, успешно применяя инструментарий FinOps. Кроме того, значительное ускорение темпов роста мы видим в сегменте частных облаков, что оказывает давление на рост облаков публичных". Дмитрий Исаев полагает, что в среднем по 2023 г. рост сегмента публичных облаков составит 30-40%.

"Рынок IaaS в России рос на 20-30% в год и лишь в 2022 г. вышел на прирост в 40%. Причиной тому стали санкции, масштабная миграция от зарубежных поставщиков к локальным и рост цен. Также значительный рост связан с увеличивающимся количеством компаний, которые осознают преимущества облачных вычислений и переходят к модели аренды инфраструктуры. Риск убытков от сбоев в работе серверного оборудования и больших затрат на содержание собственного серверного парка дополнительно способствует увеличению спроса на IaaS услуги. Динамика прошлогоднего прироста сохраняется, но, учитывая возросший объем рынка, совокупный прирост в 2023 г. составит 35-40%, - такой прогноз дает директор по развитию сервисов ITGLOBAL.COM Алина Жигалова. - Огромную долю SaaS занимали сервисы от Microsoft, но в этом году он объявил о полном уходе с рынка РФ. Если клиенты успеют среагировать до конца года и перейти на российский SaaS - темпы

роста этого сегмента, несомненно, увеличатся по отношению к предыдущему году".

Директор по продажам Linx Cloud (ООО "Связь ВСД") Мария Маркова считает, что IaaS по-прежнему является главным драйвером всего рынка облаков: "Для многих наших заказчиков именно инфраструктурные облачные сервисы позволили обеспечить стабильную работу ИТ-систем и оптимизировать затраты в условиях, когда стоимость оборудования резко подскочила, а процесс его закупки усложнился. Потенциал роста рынка в 2023 г. составляет около 30-40%. Сегмент SaaS оказался более уязвим в условиях санкций и потребностей компаний в оптимизации. Например, если компании требуется сократить расходы, то от сервиса, предоставляемого по модели SaaS, ей легче отказаться. Кроме того, из страны ушли зарубежные разработчики софта, и провайдерам приходится переориентироваться на отечественных поставщиков. Тем не менее в этом сегменте мы тоже видим большой рост, связанный с востребованностью различных категорий таких сервисов - офисного ПО, коммуникационных систем, CRM и др."

Оптимизм в отношении развития облачных сервисов в России разделяют не все игроки рынка. Коммерческий директор ГК Applite Дмитрий Елисеев в комментарии для ComNews заявил, что не видит предпосылок для значительного роста в 2023 г. "В момент ухода иностранных вендоров с нашего рынка у большинства заказчиков произошло осознание новой реальности. В этой реальности реализовываются один за другим риски, вероятность которых ранее все считали ничтожно малой. Самый простой способ снижения таких рисков - самостоятельно контролировать свои

системы, в том числе иногда в ущерб экономической эффективности".

Однако Денис Афанасьев из CorpSoft24 считает, что может повториться ситуация 2022 г., когда рынок развивался неравномерно: "Основное увеличение выручки крупнейшим облачным провайдерам дают государственные проекты, например "Гособлако", а также расширение потребления ресурсов поставщиками облачных сервисов. У лидеров рынка показатели роста могут превышать 100%, а у остальных игроков - быть ниже среднего".

Глеб Сердитых из "EdgeЦентр" считает, что при ряде условий рынок может упасть: "Потенциальное снижение пока может маячить в случае новых глобальных геополитических потрясений, также возможен откат систем, которые сейчас вкладываются в быстро образовавшуюся нишу возможностей освободившегося рынка, но по итогу гонки не выдержат конкуренции с остальными".

Александр Баталов из "Фланта" видит главным фактором, сдерживающим рост российского облачного рынка, дефицит кадров: "К факторам, ограничивающим рост рынка, я бы отнес недостаток ИТ-специалистов. Этот дефицит связан не столько с утечкой кадров за рубеж, сколько с тем, что темпы подготовки новых специалистов ниже темпов возрастающей потребности в них".

По мнению Петра Щеглова ("МойОфис"), факторами, которые могут оказать негативное воздействие на рост рынка облачных технологий, являются

потенциальные ограничения поставок оборудования, которые и так стали серыми, а также общее состояние экономики, которое может ограничить бюджеты компаний, в том числе и для внедрения облачных решений.

Как полагает Мария Маркова (Linx Cloud), не изжито и недоверие к облачным сервисам, особенно среди ИБ-служб.