



Российский рынок IaaS, итоги 2013 года

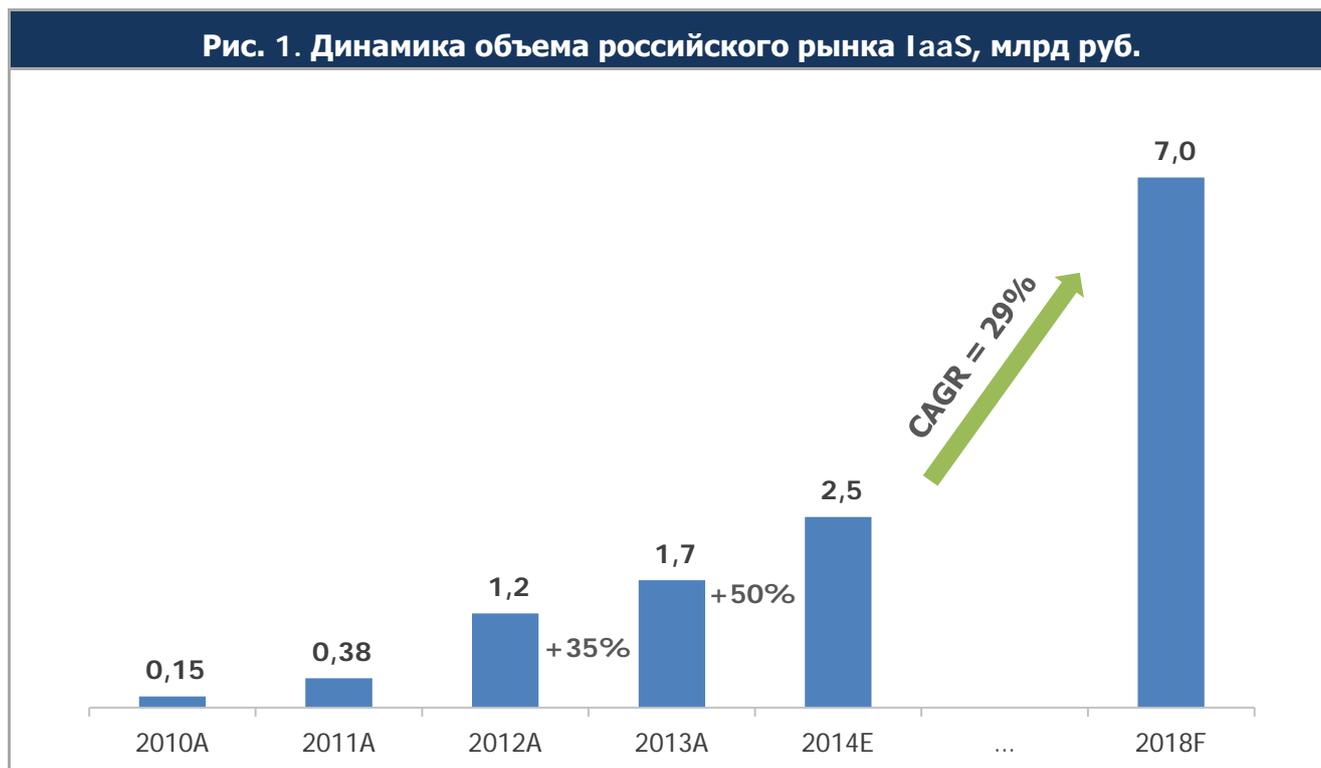
Сентябрь 2014 года

Компания J'son & Partners Consulting представляет результаты исследования российского рынка облачных решений IaaS по итогам 2013 года.

Инфраструктура как услуга (IaaS) — предоставление (автоматическое или по запросу) инфраструктурных элементов дата-центра (вычислительных мощностей, хранилища) и сетевых ресурсов (резервирование пропускной способности, VPN и т.д.) с поддержкой SLA¹ корпоративного класса по параметрам доступности, производительности и безопасности. Услуги IaaS призваны заменить и дополнить услуги вторичного хостинга и услуги коммерческих ЦОД.

По оценкам компании J'son & Partners Consulting, рынок IaaS в 2013 году в денежном выражении составил 1,68 млрд руб., на 35% превысив аналогичный показатель 2012 года. В текущем году мы ожидаем увеличение темпов роста до 50%, при этом объем рынка составит порядка 2,5 млрд рублей.

Рис. 1. Динамика объема российского рынка IaaS, млрд руб.



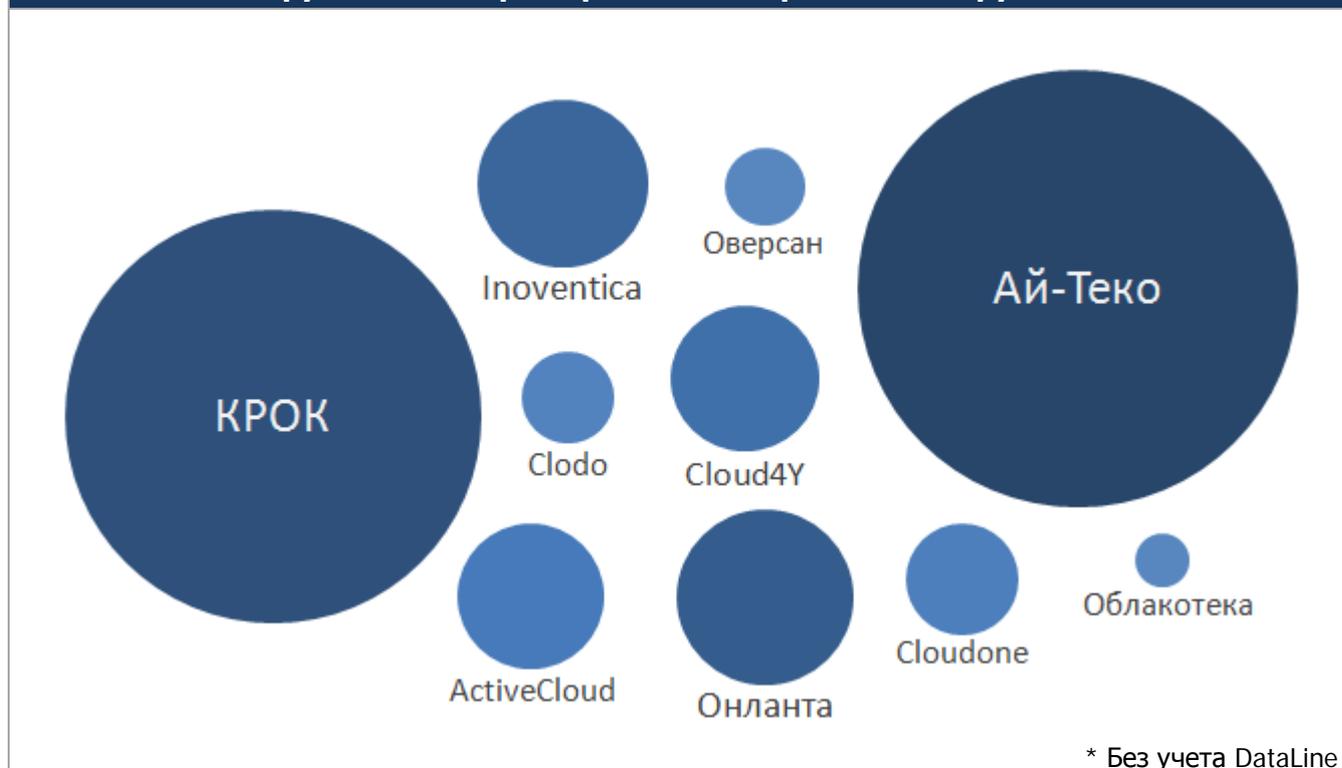
Источник: J'son & Partners Consulting

¹ Service Level Agreement – соглашение об уровне предоставления сервиса

Рынок облачных сервисов IaaS становится всё более популярной услугой в России. По прогнозам J'son & Partners Consulting, к 2018 году рынок составит около 7 млрд рублей со среднегодовым темпом роста 29% в течение 2014-2018 годов.

Лидером по выручке² от предоставления услуг IaaS в 2013 году второй год подряд была компания Ай-Теко, доля рынка которой составила 32%. Вторым крупнейшим игроком, с долей в 28%, была компания КРОК. Обе компании работают с крупным бизнесом. Третье и четвертое место занимают Онланта (основные клиенты – крупный бизнес) и Inoventica (Parking.ru) соответственно. Замыкает пятерку лидеров компания Cloud4Y. Среди новых игроков следует отметить компанию Облакотека, которая начала активно предоставлять услуги IaaS лишь в 2013 году.

Рис. 2. Крупнейшие игроки российского рынка по выручке*, 2013 г.



Источник: J'son & Partners Consulting

По оценкам J'son & Partners Consulting, всего в России услугами IaaS российских компаний пользовались около 20 тыс. компаний, а к 2018 году количество компаний, использующих IaaS, увеличится почти в 3 раза и составит порядка 58 тыс.

²без учета DataLine

Драйверы и барьеры

По данным J'son & Partners Consulting, рынок облачных сервисов демонстрирует значительный рост. Даже при текущем уровне функциональных возможностей данных сервисов рынок еще далёк от насыщения, поэтому, по мнению J'son & Partners Consulting, скорость развития этого рынка не будет находиться в значительной корреляции от изменений/улучшений качества и функционала облачных сервисов. При этом немаловажным фактором роста остается увеличение активности текущих и появление новых игроков, особенно крупных телекоммуникационных компаний.

Значительным фактором роста рынка может послужить снижение стоимости на облачные сервисы. Так, использование необлачной инфраструктуры в некоторых случаях оказывается экономически более выгодно, чем облачной.

Кроме того, весомым барьером является нежелание IT-директоров компаний переходить на облачную инфраструктуру ввиду необходимости проведения инфраструктурных изменений и возможного сокращения штата IT-персонала.

В настоящее время в России ведется активная работа по регулированию и принятию современных законов, регулирующих многие области телеком- и IT-рынков. По мнению J'son & Partners Consulting, регулирование рынка и принятие нормативов может оказать положительное влияние на отрасль.

Мнения представителей отрасли

В рамках подготовки исследования специалисты J'son & Partners Consulting опросили представителей основных игроков рынка и узнали их мнения относительно развития IaaS в России.

- Какие основные драйверы развития облачного рынка в России вы могли бы выделить?



Руслан Заединов

КРОК, руководитель направления ЦОД и облачных вычислений

Основной драйвер роста - экономическая ситуация в стране. Бюджеты компании сокращаются, и заказчики ищут новые инструменты для реализации ИТ-задач, в частности, начинают пользоваться облачными технологиями. Вторым драйвером является заинтересованность компаний в «облаках» для тестирования или быстрого старта новых сервисов и услуг.



Алексей Севастьянов

DataLine, первый заместитель генерального директора

Появление все большего количества провайдеров облачных вычислений, в первую очередь, IaaS-сервисов стимулирует конкуренцию на рынке и постоянное повышение качества предоставляемых услуг. Также совершенствуется подход провайдера к формированию предложения по услуге: структурирование предложения происходит на основе бизнес-целей и задач заказчика, а не просто исходя из модного термина «облака».

- Как вы оцениваете роль государства на рынке облачных услуг?



Михаил Ляпин

Онланта, Руководитель направления облачных услуг OnCloud.ru

Государство делает шаги в сторону создания нормативной базы, регулирующей само

существование облачной модели. Один из таких шагов создание экспертного совета по облакам при Минкомсвязи РФ, куда вошли эксперты различных компаний, в том числе ЛАНИТ. Мы пока не знаем, какие решения будут приниматься, однако надеемся, что сотрудничество государство с представителями ведущих компаний облачного рынка окажется плодотворным.



Павел Баканов

Оверсан, Технический директор

Роль государства на рынке облачных услуг достаточно неоднозначна. С одной стороны, сейчас принимаются и рассматриваются законы, обязывающие всё большее количество компаний держать свои данные в России. По идее это должно подталкивать к развитию российских облачных компаний и уменьшению роли западных игроков. В тоже время часто это приводит к обратному эффекту. Российские компании начинают бояться столь сильного регулирования со стороны государства и начинают размещать свои IT системы за рубежом.



Евгений Бессонов

Cloud4Y, Руководитель маркетингового отдела

Переход государственных структур на облачную инфраструктуру является сильным драйвером для представителей бизнес всех областей. С каждым годом наблюдается рост интереса в данном секторе. Приятно видеть активное движение Государства в сторону формализации облачных сервисов, о чем свидетельствует утвержденный в этом году экспертный совет по облачным вычислениям при Минкомсвязи РФ, в который вошла компания Cloud4Y.

- Какие барьеры распространения облачных услуг, по вашему мнению, присутствуют на рынке?



Екатерина Хробостова

Группа компаний Inoventica, пресс-секретарь

К барьерам можно отнести вопросы безопасности и, зачастую, отсутствие гарантий (в т.ч. финансовых) сохранности данных, доступности приложений и защиты общих интересов пользователя. Также немаловажным является то, что пока общественное сознание сформировано в пользу зарубежных компаний.



Максим Захаренко

Облакотека, генеральный директор

Клиенты (конечные пользователи) не очень разбираются в деталях организации IT-инфраструктуры и у них, на самом деле, нет никакого предубеждения к облакам. Существует только один основной барьер – инертность мышления IT-служб, как внутренних, так и профессионалов рынка – интеграторов, аутсорсеров и т.д. Вопросы безопасности, качества и контроля функционирования IT-инфраструктуры удобнее, проще и уже выгоднее решать в облаке на основе современных и ответственных облачных платформ.

Оглавление полной версии отчёта «Российский рынок IaaS, итоги 2013 года»

1. Резюме

2. Введение

3. Анализ российского рынка услуг, технологически предшествующих и конкурирующих с услугами IaaS

- 3.1. Рынок ИТ-аутсорсинга и системной интеграции
- 3.2. Российский рынок ЦОД
- 3.3. Предложение на российском рынке ЦОД
 - 3.3.1. Прогноз развития рынка
 - 3.3.2. Конкуренция на рынке ЦОД
- 3.4. Вторичный рынок ЦОД: объем и структура по услугам
 - 3.4.1. Уровень спроса на услуги
 - 3.4.2. Основные пользовательские сегменты услуги
- 3.5. Факторы и барьеры развития рынка услуг
 - 3.5.1. Конкуренция с западными компаниями
 - 3.5.2. Конкуренция с собственными ЦОДами
- 3.6. Безопасность как ограничивающий фактор

4. Анализ деятельности российских игроков рынка IaaS

- 4.1. Описание услуги
- 4.2. Сравнение бизнес-моделей российских операторов IaaS
 - 4.2.1. Тарифицируемые параметры услуги и сравнение тарифов
 - 4.2.2. Сравнение тарифов облачных провайдеров с конкурирующими услугами
 - 4.2.3. Профили крупнейших игроков
- 4.3. Российский рынок «облачных» сервисов IaaS: оценка «сверху»
 - 4.3.1. По выручке
 - 4.3.1. По количеству клиентов

5. Заключение

Информационный бюллетень подготовлен компанией J'son & Partners Consulting. Мы прилагаем все усилия, чтобы предоставлять фактические и прогнозные данные, полностью отражающие ситуацию и имеющиеся в распоряжении на момент выхода материала. J'son & Partners Consulting оставляет за собой право пересматривать данные после публикации отдельными игроками новой официальной информации.

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

Павел Ермолич
Коммерческий директор
Pavel@json.ru



www.json.ru