

## Локомотивом развития облачного рынка стали платформенные сервисы

По итогам 2020 года объем рынка публичных облачных услуг в России, по предварительным оценкам IDC, превысил отметку в 1 млрд долларов. Наибольшую динамику продемонстрировал сегмент платформенных сервисов (PaaS), что свидетельствует о зрелости российского рынка. В дальнейшем его эволюцию во многом будут определять поставщики, способные предоставить развитую экосистему платформенных решений.

В отличие от многих стран, международным компаниям-гиперскейлерам не удалось поглотить российский рынок облачных услуг. На сегодняшний день российские провайдеры выпускают решения, способные конкурировать с сервисами глобальных игроков. Этот факт заслуживает отдельного глубокого исследования.

IDC в России заявляет о выпуске нового отчета IDC MarketScape Russia's Public Cloud Infrastructure as a Service, который станет аналогом глобальной версии ежегодного отчета по поставщикам IaaS. Об этом сообщил руководитель исследований рынка облачных услуг IDC Россия/СНГ Дмитрий Гаврилов.

Методология IDC MarketScape позволяет дать формализованную оценку технологического и функционального развития поставщиков облачных услуг, вне зависимости от масштаба их деятельности. IDC учитывает разнообразие портфеля, надежность и безотказность работы, ценообразование, удовлетворенность клиентов, размер и рост доходов и другие факторы. В России возник целый ряд вендоров, которые удовлетворяют требованиям методологии, для того, чтобы быть включенными в исследование.

Инфраструктура публичного облака все чаще рассматривается организациями как основа для инициатив цифровой трансформации (DX) и модернизации ИТ. Об этом свидетельствует рост расходов на публичные облака и, в частности, на инфраструктурные и платформенные услуги. Высокий интерес к отечественным облачным решениям проявляют не только российские компании, но и нерезиденты. Именно это послужило причиной запуска нового для локального рынка исследования.

В 2020 году российский бизнес переосмыслил свое отношение к облачным технологиям. Крупные компании стали развивать собственные облачные стратегии, воспринимая облака не только как инфраструктуру, но и как платформу с готовыми инструментами для более простой и быстрой трансформации ключевых бизнес-процессов.

Важным показателем зрелости российского рынка является значительный рост спроса на сервисы PaaS: «Некоторые российские поставщики стали предоставлять глубоко проработанные платформенные решения, не уступающие сервисам глобальных игроков, — отметил Дмитрий Гаврилов. — Кроме этого, заказчики

стали лучше разбираться в особенностях и преимуществах облачного подхода, они расширяют использование облачных сервисов для решения разных задач».

Рост интереса бизнеса к облачным сервисам PaaS подтверждает Илья Летунов, руководитель платформы Mail.ru Cloud Solutions (MCS) и Tarantool. В 2020 году выручка MCS по этому направлению увеличилась на 240%, средний объем потребления услуги (ARPPU) вырос на 79%. «Пандемия дала толчок развитию российского облачного рынка. Спешный переход на удаленную работу и смещение фокуса на онлайн-каналы продаж и обслуживания клиентов, привели бизнес в облака. Именно здесь компании создали инфраструктуру, готовую подстроиться под любые нагрузки, получили инструменты для масштабирования приложений, быстрой разработки и выкатки цифровых продуктов и их обновлений. Особенно спрос на облачные решения заметен со стороны крупных корпоративных клиентов: в 2020 году именно сегменты Enterprise и Digital обеспечили платформе 78% выручки», — сказал Илья Летунов.

Кроме функционального развития сервисов ведущие

поставщики пересматривают модели продаж. По данным обзора IDC Cloud Services in Russia: Channel Dynamics, выпущенного в конце 2020 года, 56% опрошенных поставщиков IaaS и 44% поставщиков PaaS заявили, что планируют увеличить инвестиции в развитие инструментов онлайн-взаимодействия и портала самообслуживания как одного из основных каналов продаж.

«Успех развития российского рынка облачных услуг во многом зависит от уровня автоматизации всего жизненного цикла предоставляемых из облака сервисов. Такой подход минимизирует участие людей в процессе предоставления облачных сервисов, что не только положительно сказывается на развитии онлайн-взаимодействия, но и закладывает основу для развития всей экосистемы поставщика», — считает Дмитрий Гаврилов.

О компании:

IDC – ведущий поставщик информации и консультационных услуг, организатор мероприятий на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. IDC помогает профессионалам ИТ, руководителям и инвесторам

принимать обоснованные решения о закупках и выборе бизнес-стратегии. Более 1100 аналитиков IDC в 110 странах изучают технологии, тенденции и возможности отрасли на мировом, региональном и местном уровнях. Уже более 50 лет знания IDC помогают клиентам компании в решении важнейших задач, позволяют им повышать конкурентоспособность, находить новые возможности для развития бизнеса и увеличения продаж. IDC – дочернее предприятие IDG, компании, лидирующей на мировом рынке ИТ-изданий, исследований и специализированных мероприятий. Российское представительство IDC было открыто в 1995 году. IDC Russia ежегодно публикует более 30 исследований и проводит около 20 мероприятий.

Сайт компании: <http://idc.com/cis>

IDC is a subsidiary of IDG, the world's leading technology media, research, and events company. Additional information can be found at [www.idc.com](http://www.idc.com). All product and company names may be trademarks or registered trademarks of their respective holders.

For more information contact:

Yana Frolova  
yfrolova@idc.com  
74959747747