

Тренды

2017

Рынок IaaS
для стран СНГ

Прогноз на

2018

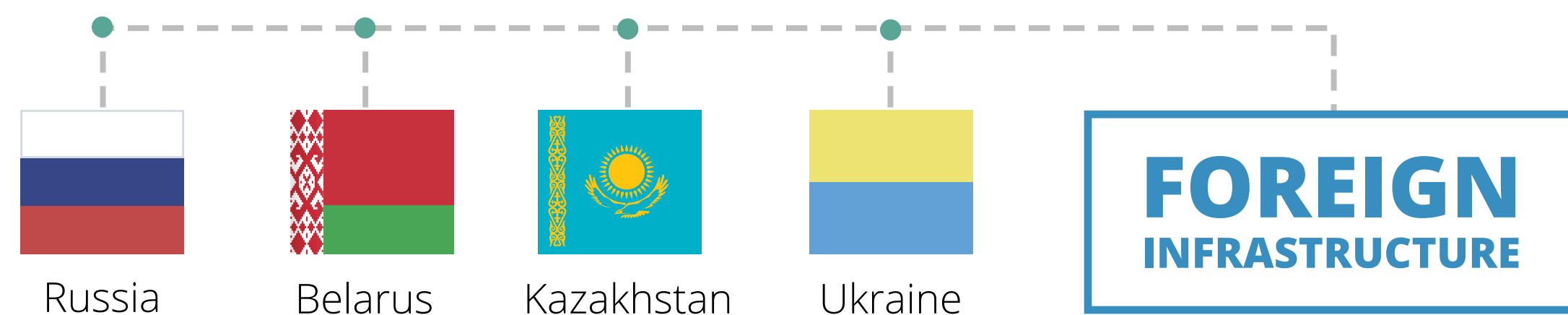
SM
NETWORKS
A DIVISION OF
Netverson

Барьеры не оказали решающего воздействия

Клиенты из РФ, Украины, Беларуси, Казахстана активно выносят инфраструктуру за границу.

По нашим оценкам, действия Государства в 2016-2017 годах не смогли противостоять силе спроса на эмиграцию данных в более спокойные юрисдикции. **Международный рынок хостинга по-прежнему достаточно богат бизнес-клиентами, которых можно идентифицировать как резидентов стран СНГ.** Наибольший объем таких клиентов приходит из РФ, Украины и Беларуси. По итогам 2017 года доля россиян от всех клиентов из СНГ составила не менее 40%. Клиентов из Украины – не менее 25%. Кроме того, мы наблюдаем стабильный рост активности клиентов из Казахстана и Беларуси.

В потоке растущего спроса со стороны бизнеса стран СНГ на услуги хостинга IT-инфраструктур в зарубежных дата-центрах выделяется **рост интереса к услугам облачных IaaS**, спрос на которые **за 2017 год вырос на 28%**.



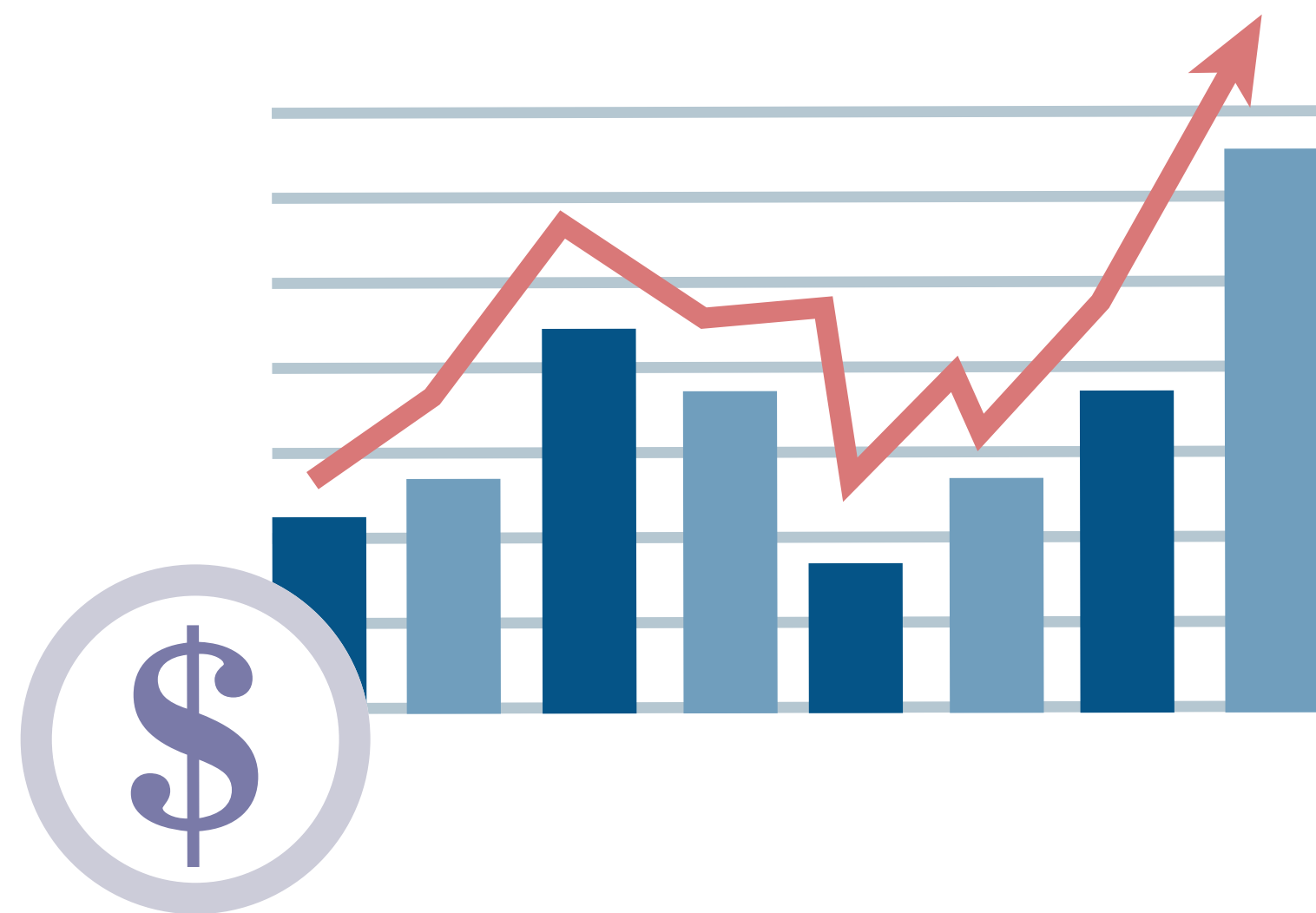
Облако теперь не является территорией узких специалистов

Всё чаще инициатором и активным участником переговоров является нетехнический управленец.

В предыдущие три года (2014-2016) главным действующим лицом в процессе выбора провайдера и технологий для формирования IT-инфраструктуры компании был IT-шник (системный администратор либо руководитель службы), действовавший в рамках доступного/выделенного бюджета. **В 2017 году** ситуация начала радикально меняться, и не менее **30-35% проектов были иницированы представителями менеджмента компаний-клиентов.** При этом стоимость услуг по значимости уступила технической состоятельности решений, сервисной составляющей и гарантиям провайдера.



Тотальная чувствительность СНГ-бизнеса к ценам – миф



Вопреки стереотипу о том, что бизнес из СНГ не готов массово оплачивать дорогостоящие услуги мировых лидеров, AWS и Azure по-прежнему являются наиболее популярными провайдерами и собирают массу клиентов с рынка Украины и РФ. При этом **цены на услуги крупнейших провайдеров остаются наиболее высокими** из всех участников рынка. Они жёстко номинированы в валюте и не имеют региональных скидок и преференций.

Местные негосударственные операторы в РФ и Украине работают под воздействием ряда жёстких факторов – меньшая, чем у глобальных игроков, перспективная клиентская база, более высокая текучесть клиентов, отсутствие доступа к дешёвым ресурсам и, соответственно, более высокие требования к доходности бизнеса. Как следствие, **локальные операторы вынуждены формировать более высокие, чем у европейских операторов, цены**. Несмотря на это, услуги локальных провайдеров по-прежнему востребованы на рынке СНГ.

Внутренняя статистика SIM-Networks за 2017 год даёт основания утверждать, что примерно **40% бизнес-клиентов акцептируют коммерческие предложения в режиме онлайн, не торгуясь**.

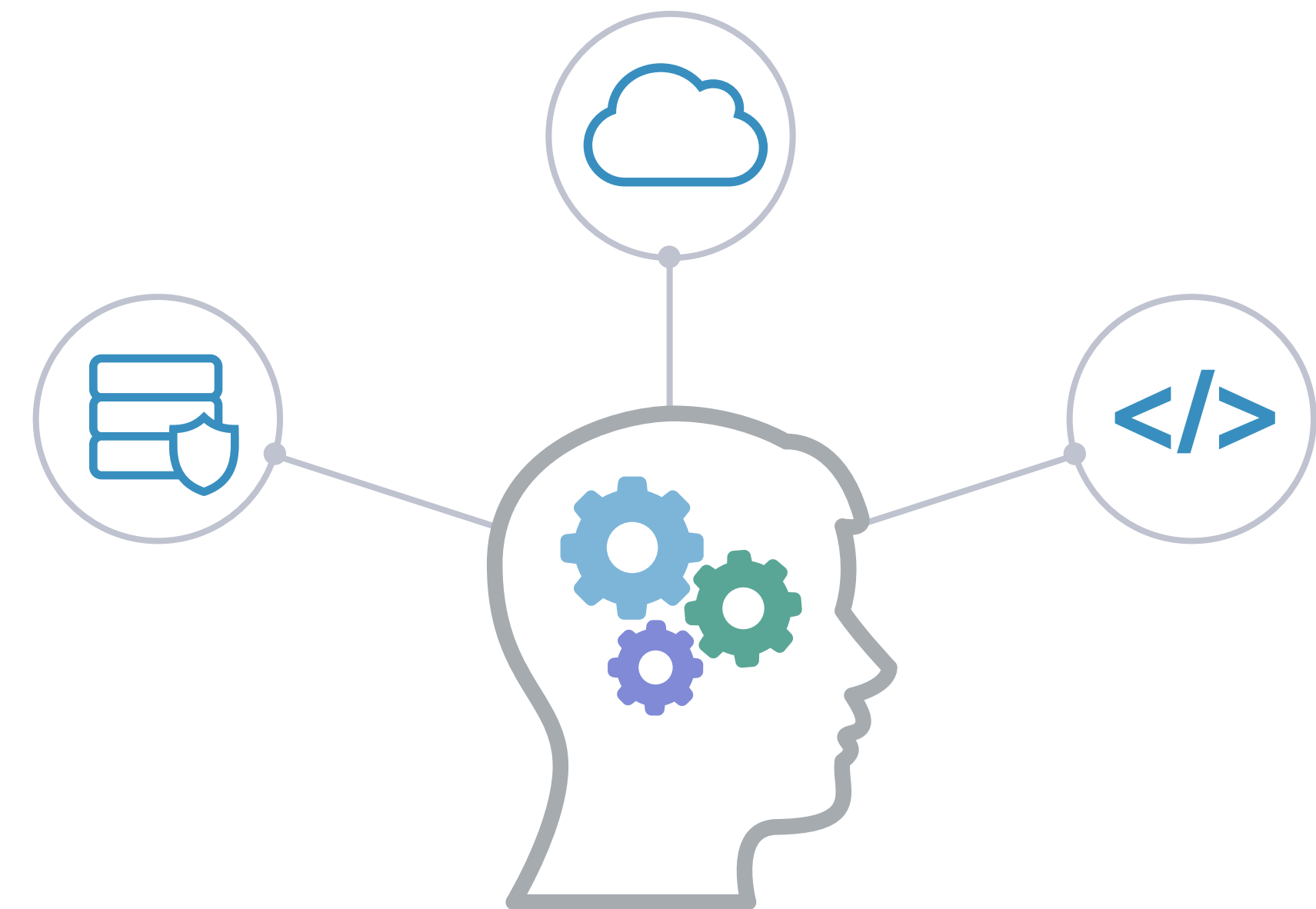
Анонимность клиентов

Значительная часть бизнесов из стран СНГ, пользуясь услугами международных хостинг-провайдеров (в т.ч. облачных), **стремится к высокой степени анонимности**. Это проявляется в совокупности действий клиентов, включающих применение средств блокирования интернет-трекинга, выбор методов оплаты, идентификацию пользователей (логин и e-mail). По нашим оценкам, доля таких пользователей от общей массы составляет **не менее 45%**.



Кадровый «голод» на стороне клиентов

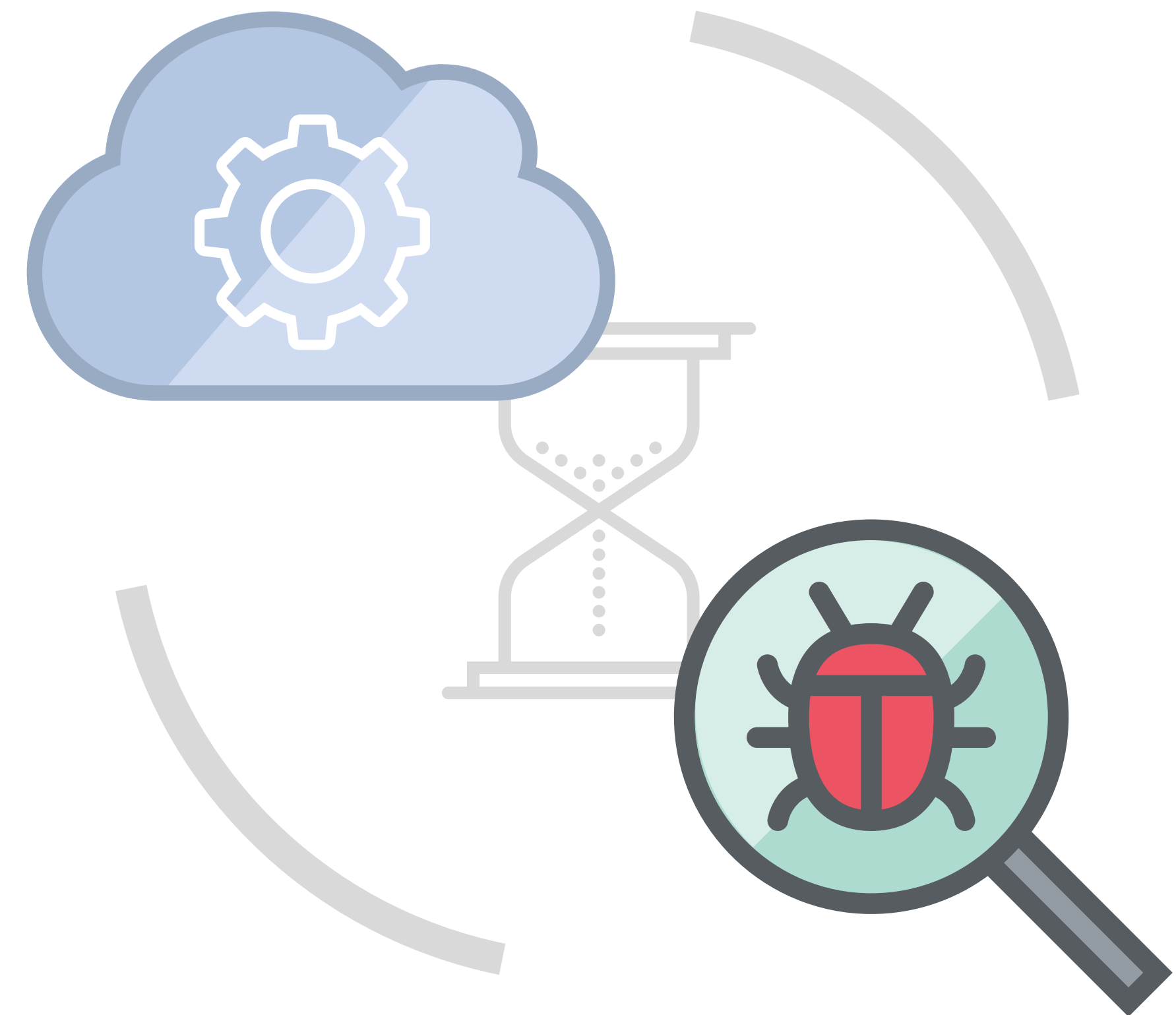
На сегодняшний день масса компаний находится в стадии приобретения первого опыта в применении облачных технологий. Качество этого опыта напрямую зависит от сопровождающих IT-инфраструктуру специалистов. Вопреки ожиданиям, **не более 40% системных администраторов, работающих на стороне клиента, в полной мере обладают необходимыми для работы знаниями и навыками**. Более половины администраторов IT-инфраструктур не имеют представления о том, как «работает» облако, в том числе примерно у половины из них отсутствует опыт сотрудничества с инфраструктурными хостинг-провайдерами. Мы рассматриваем эту проблему как базовую для всего рынка. Основной причиной её формирования мы считаем отсутствие в учебных заведениях профильных курсов и дисциплин с фокусом на проблематике формирования и эксплуатации IT-инфраструктур.



Трудности роста

На протяжении 2017 года наблюдался активный рост масштаба облачных инфраструктур. Однако, вопреки прогнозам, **взрывного роста спроса на облачные IaaS со стороны бизнес-пользователей не наблюдалось**. По нашим оценкам это произошло вследствие накопления массы пользовательского опыта. Пользователи пришли к пониманию того, что облака не решают проблем бизнеса в полной мере. В 2017 году сформировался и укрепился тренд на использование гибридных решений для размещения IT-инфраструктур.

Год был насыщен глобальными вирусными атаками, показавшими уязвимость IT-инфраструктур бизнеса. Это определило **тренд 2018 года – активные инвестиции в безопасность инфраструктур**.



1 Пользователи из стран СНГ будут активно перемещать инфраструктуры к зарубежным провайдерам, однако спрос будет направлен на гибридные решения, которые объединяют физическое оборудование и облачную IaaS. Вследствие этого мы предполагаем 40-процентный рост спроса на услуги хостинга инфраструктур и, в том числе, не менее чем 20-процентный рост спроса на услуги облачной IaaS.

2 Получит развитие наметившаяся тенденция к расслоению массива облачных клиентов как минимум на два сегмента: клиенты, ориентированные на PaaS (программисты, разработчики веб-сервисов, стартапы и т.д.) и ориентированные на IaaS (работающий бизнес). К этому клиентов подстегнёт активность крупнейших игроков рынка (AWS, Google Cloud Platform и др.) в направлении развития собственных экосистем.

3 Всё большее количество провайдеров будет предлагать услугу «Managed Cloud» – облачную IaaS с сопровождением/поддержкой клиента провайдером. Таким образом участники рынка будут решать проблему дефицита квалифицированного персонала на стороне клиента.

4 Рынок труда по-прежнему будет отставать от спроса со стороны работодателей.

5 Накопленный пользователями customer experience конвертируется в требования к сервису. Это традиционный для любой молодой и растущей индустрии процесс. Заработавший первый положительный и отрицательный опыт пользователь будет вводить в процесс принятия решения новые критерии.

6 Анонимизация и вынос данных за рубеж. Мы ожидаем рост доли клиентов, которые стремятся полностью стать информационно незаметными и недостижимыми для любых государственных институтов. К этому пользователей будут толкать внутривосточные факторы деловой среды.

ТЕХНОЛОГИИ 2018

1 Рынок увидит значительные инвестиции и активные действия провайдеров и клиентов в направлении IT-безопасности – противовирусной, защиты от проникновений и т.д.

2 Компании производят всё больший объём данных, который нарастает со скоростью снежного кома. Крупнейшие производители оборудования уже давно работают над усовершенствованием технологий хранения данных. В 2018 году сегмент оборудования для хранения данных будет динамично расти, а на рынке наверняка произойдут важные дебюты.

3 Распространение протокола IPv6 станет закономерной реакцией рынка на дефицит IP-адресов v4. Это – один из фундаментальных факторов, влияющих на развитие интернета вещей и смежных с ним индустрий.





ENTERPRISE HOSTING SOLUTIONS
& PROTECTED CLOUD IN GERMANY

www.sim-networks.com

Greschbachstr. 29, 76229 Karlsruhe, Germany

Tel: 49 721 781 796 01