развивать отечественные аналоги, то сейчас уровень локальных технологий достиг сопоставимого с зарубежными разработками. Что касается межсетевых экранов, то за последние несколько лет количество IT-решений удвоилось, и к 2024 году рынок насчитывает более 20 российских компаний, предлагающих такие решения в сфере информационной безопасности.

В целом использование облачных решений — это тренд последнего десятилетия, и процент облачных решений растет непрерывно от года к году, замечает директор департамента развития продуктов в IT-компании edna Николай Бабкин. «Но степень проникновения облаков разная, отсюда различается и критичность. Она зависит напрямую от размера бизнеса, информационных политик компании и специфики бизнеса. И если доля облачных решений в IT-инфраструктуре компании в enterprise-сегменте может варьироваться в диапазоне 15–40%, то в сегменте среднего бизнеса может достигать и 80%»,— приводит цифры господин Бабкин.

«Тренд на миграцию с иностранных сервисов на российские возник задолго до сложившейся ситуации. Поэтому, по моей оценке, из всего объема ушедших облачных сервисов аналоги есть уже у 70%. Да, качество этих сервисов ниже, потому что у них гораздо короче история развития, кратно меньше инсталляционная база, меньше рынок, но основную функциональность они содержат. По общению с коллегами по цеху, интеграторами и реселлерами могу сказать, у наиболее успешных российских вендоров уже есть амбиции по выводу своих решений на международный рынок. А когда компания выходит на международный рынок, это напрямую сказывается на качестве продукта — оно начинает быстро и кратно расти»,— говорит Петр Василенко, генеральный директор российской IT-компании «ГрафТех».

КАКИХ ОТРАСЛЕЙ КОСНЕТСЯ? Заместитель директора Аналитического центра УЦСБ Евгений Баклушин говорит, что влияние новых санкций больше всего на себе ощутят предприятия, оказывающие услуги в финансовом секторе, ритейле и IT (разработка ПО).

Генеральный директор компании IW Group Александр Шибаев отметил промышленный и строительный сектора: «IT-компании теряют доступ к библиотекам по разработке ПО, которые используются в России. Уже почувствовала влияние строительная отрасль, поскольку разработчики систем проектирования домов закрыли доступ к своим продуктам».

«Компании, использующие облачные сервисы американских провайдеров для аналитики, машинного обучения и управления бизнес-процессами, могут столкнуться с рисками из-за вводимых ограничений: неожиданной остановкой производственных циклов, необходимостью срочного переноса данных в новые хранилища,— рассказывает заместитель коммерческого директора по развитию продуктового бизнеса HOTA (Холдинг Т1) Анна Кузякина.— Также промышленный сектор, горнодобывающая промышленность и другие предприятия, в значительной степени полагающиеся на зарубежные системы, могут пострадать от прекращения их работы. В России собственное ПО для этих отраслей было относительно ограниченным, однако вендоры оперативно создают такие продукты. Например, многообещающие проекты появляются в сфере АСУ ТП, ERP, а также на рынке межсетевых экранов».

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ К сегодняшнему моменту большие компании уже инициировали переход на альтернативные решения, для них санкции не оказались чем-то критичным, поясняет Дмитрий Кривошеев, генеральный директор цифровой платформы «Ракета». Другие же бизнесы с разной степенью подготовленности подошли к моменту действия санкций: во многих компаниях пока что продолжается использование западных сервисов (через ВПН или с оплатой иностранными картами), добавляет эксперт.

«Ограничения затрагивают все отрасли, но степень их влияния зависит от размера бизнеса. Больше всего пострадают малый бизнес, фрилансеры и индивидуальные предприниматели, которые пользовались зарубежными сервисами. Крупные предприятия, госструктуры, особенно, если мы говорим про операторов данных и субъектов КИИ, заранее были озабочены этой повесткой, поэтому на них новые ограничения сильно не скажутся»,— отмечает господин Тимофеев.

«Наибольшим рискам подвержены именно малые предприятия, которые исторически пользовались западными облачными сервисами и ввиду невысокой IT-компетенции могли „не заметить“ возможности отключения»,— подтверждает Константин Смирнов, коммерческий директор департамента аналитических решений ГК «Корус Консалтинг».

«СЕРЫЕ» СХЕМЫ На вопрос, будут ли использоваться «серые» схемы и обходы для некоторых ПО, эксперты отвечают утвердительно, но предостерегают. «Безусловно, будут. В этом случае бизнес будет брать на себя полную ответственность за работоспособность своей IT-архитектуры при отсутствии технической поддержки вендора. Стратегически верным кажется аккуратный и взвешенный переход на отечественные решения»,— предупреждает господин Смирнов.

«Незаконное использование ПО на переходном этапе возможно. Но в долгосрочной перспективе самостоятельная поддержка и развитие корпоративных систем в своем контуре экономически не обоснованы. Стратегически выгоднее уже сейчас начать инвестировать в переход на систему, пусть и менее функциональную на текущем этапе, но у которой есть долгосрочные планы развития, официальная поддержка и регулярные обновления»,— указывает господин Бабкин.

Санкции могут привести к росту пиратства, особенно в отношении специализированных систем, разработка которых в России находится только на стадии развития, говорит госпожа Кузякина.

По ее словам, использование нелицензированного ПО чревато уязвимостями в безопасности, проблемами совместимости и юридическими последствиями. «Кроме того, пиратство вредит российской IT-индустрии, лишая отечественных разработчиков доходов и замедляя развитие рынка. Поэтому компаниям следует тщательно взвесить риски и рассмотреть альтернативные варианты, например, инвестиции в собственные разработки или сотрудничество с технологическими партнерами»,— резюмирует эксперт.

НЕ САНКЦИИ, А НЕХВАТКА КАДРОВ

Новые ограничения практически не повлияют на развитие IT-индустрии в России и в частности — на явный тренд импортозамещения цифровых решений, рассуждает господин Смирнов. Проблема на данный момент кроется в другом: в нехватке кадров для развития, а не в санкциях или отсутствии запросов со стороны бизнеса, уверен эксперт.

При этом не стоит забывать, что индустрию активно поддерживает государство. «Минцифры активно участвует в импортозамещении зарубежных сервисов и ПО. Есть гранты как на разработку, так и на внедрение отечественных программных комплексов. Особое внимание уделяется IT-решениям в отрасли промышленности, логистики, специализированному ПО. В ближайшее время IT-компании будут продолжать активно разрабатывать IT-решения взамен зарубежных, даже еще не ушедших»,— напомнил Олег Елманов, основатель и генерального директора компании IT-интегратор Fusion.

«В перспективе бизнес будет ограничивать выбор IT-софта и услуг в области информационных технологий российскими вендорами, что позволит нашим производителям развиваться более стремительными темпами. Считаю, что в итоге от санкций пострадают в первую очередь их непосредственные инициаторы»,— говорит Александр Панин, директор по развитию бизнеса группы IT-компаний TeamIdea. ■

РЫНОК ЦОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ: РОСТ ПОТРЕБНОСТИ И ГИБРИДНЫЕ РЕШЕНИЯ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОХРАНЯЕТСЯ ДЕФИЦИТ СТОЙКО-МЕСТ НА РЫНКЕ ЦОДОВ (ЦЕНТР ОБРАБОТКИ ДАННЫХ). ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ СИТУАЦИЯ НЕ ИЗМЕНИТСЯ: СТРАНА НАХОДИТСЯ В СТАДИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ И РАСТУЩИЙ СПРОС ОБЕСПЕЧЕН. ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, К 2026 ГОДУ ОН УВЕЛИЧИТСЯ НА 25%. КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ ЦОДОВ В ПЕТЕРБУРГЕ ОТ ДИНАМИКИ ЦЕН ДО ПРОГНОЗОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВЫХ ПЛОЩАДОК, РАССКАЗЫВАЕМ В МАТЕРИАЛЕ. АЛЛА МИХЕЕНКО

В 2024 году было введено в эксплуатацию два новых коммерческих дата-центра суммарной емкостью 350 серверных шкафов, приводит данные генеральный директор ООО «Миран» Игорь Ситников. По его словам, на рынке сложился дефицит мощностей.

«Конечно найти одну-пять серверных стоек в аренду можно. Сложности возникают в поиске площадки, если клиенты планируют развитие или им необходим большой объем сразу. Также сложно найти на рынке Петербурга возможность размещения высоконагруженных инсталляций в 15–20 кВт на серверный шкаф. Несколько игроков анонсировали строительство новых площадок в Петербурге, однако запуск таких объектов будет не ранее второй половины 2025 года»,— сообщает эксперт.

С ним солидарен генеральный директор компании «Обит» Андрей Гук: «Арендовать одну стойку еще можно, но если требуется десять и более, то таких возможностей почти нет. Мы своими ресурсами стараемся способствовать решению этой задачи: в начале года был запущен „Дата-центр № 1“ в центре Санкт-Петербурга, впоследствии мы планируем инвестировать в строительство нового объекта на севере. Кроме того, у нас подписано соглашение с ИТМО Хайпарком о создании энергоэффективного „зеленого“ дата-центра на территории Технологической долины».

Директор по стратегическому развитию MONS (ГК «Корус консалтинг») Константин Юрганов напомнил, что анонсировано строительство ЦОДа для «ВКонтакте», но это скорее корпоративный проект, а не коммерческий. «Существует множество разнородных оценок, но в целом ввод мощностей в Санкт-Петербурге в разы меньше, чем в Москве»,— констатирует собеседник издания.

«На текущий момент, по данным на начало 2024 года, прирост мощностей составил 10–15% в сравнении с предыдущим годом. В числе крупных игроков на рынке Санкт-Петербурга можно выделить такие компании, как DataLine, RUVDS и „Ростелеком“, которые предоставляют широкий спектр услуг по аренде серверного оборудования и услугам колокации»,— комментирует доцент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ Юрий Швец.

Среди крупных игроков на рынке эксперты также отмечают Selectel, «Росэнергоатом» с ЦОД Xelent, LinksDataCenter, «Ростелеком-ЦОД», «Миран», «Обит».

«Оптимальная доля свободных стойко-мест на рынке — 14–16%. В начале 2023 года этот показатель в Санкт-Петербурге снизился до 6–8%, что свидетельствует о явном недостатке предложения. Сейчас доля свободных мест составляет 4–6%. Ожидается, что спрос на ЦОДы в 2024–2026 годах увеличится на 20–25% по сравнению с началом 2023 года, что приведет к еще большему дефициту свободных мест и к существенному росту цен на услуги»,— говорит господин Юрганов.

ДИНАМИКА ЦЕН По словам Игоря Ситникова, востребованностью пользуются все услуги — от пошунитного colocation (размещение собственных серверов в ЦОДе), аренды серверных шкафов до аренды выделенных серверных помещений.

За последние два года цены на услуги ЦОДов выросли более чем на 30%, констатирует господин Юрганов. «Для уже построенных ЦОДов влияние курса доллара становится не таким критичным, но инфляция, рост тарифов на энергоресурсы, рост зарплат и стоимости сервисного обслуживания способствуют повышению себестоимости услуг. При этом для крупных якорных клиентов операторы и владельцы ЦОДов не могут поднимать цены, поскольку с этими клиентами заключены долгосрочные контракты, где зафиксирована определенная стоимость услуг. В результате изменения цен чаще затрагивают средних и мелких клиентов. Дефицит мощностей также способствует росту цен для новых клиентов»,— говорит эксперт.

При этом 3data совместно с консалтинговым агентством IKS-Consulting, ведущие мониторинг цен на услугу colocation, сообщили, что ее стоимость не изменилась. «При сравнении первого квартала со вторым цена на услугу colocation в Санкт-Петербурге не изменилась в 2024 году. Это связано с тем, что практически все коммерческие площадки заполнены и у клиентов есть возможность арендовать только небольшие объемы мощностей»,— поясняет директор по связям с общественностью сети дата-центров 3data Дмитрий Преде. → 4