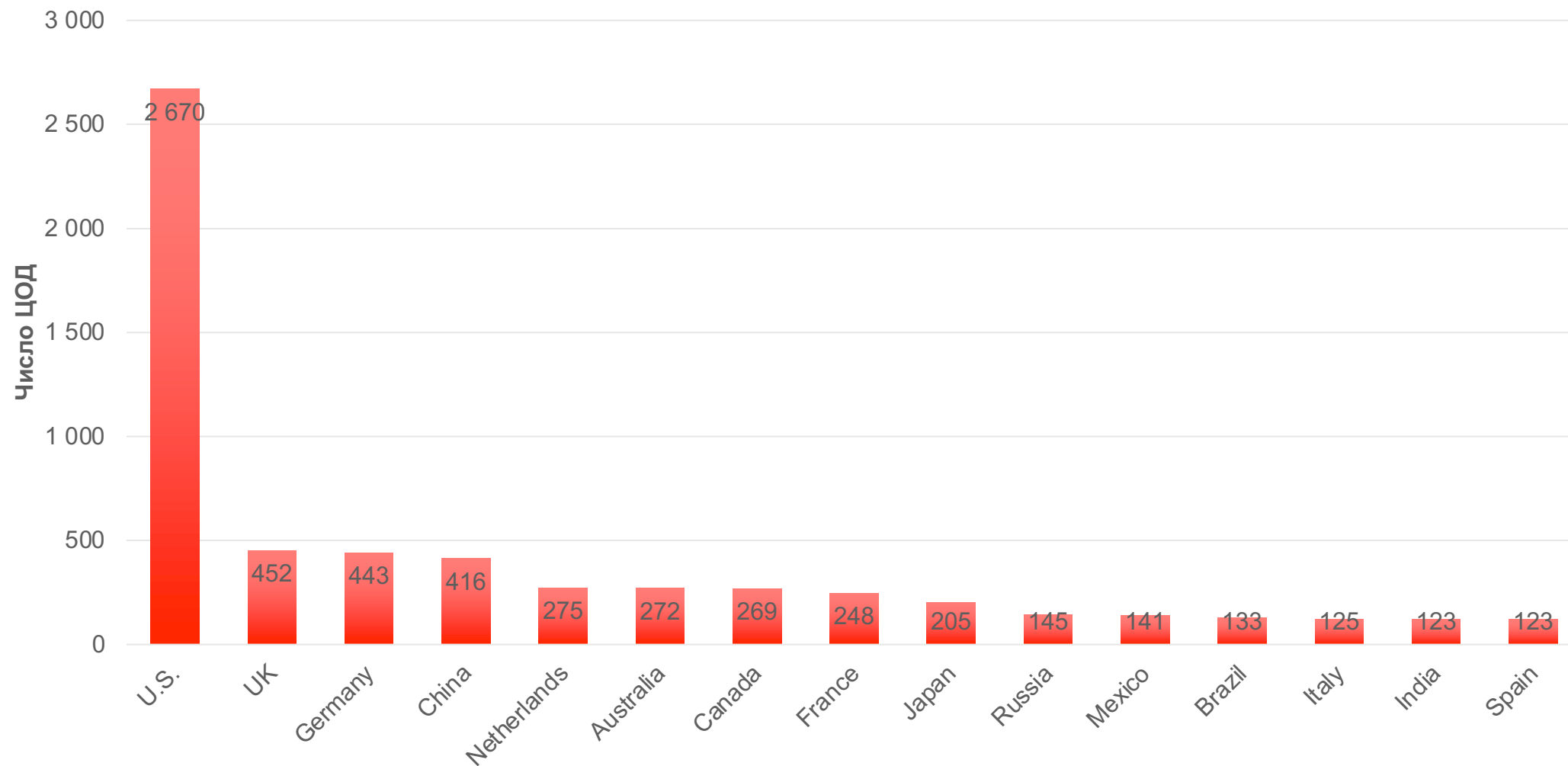


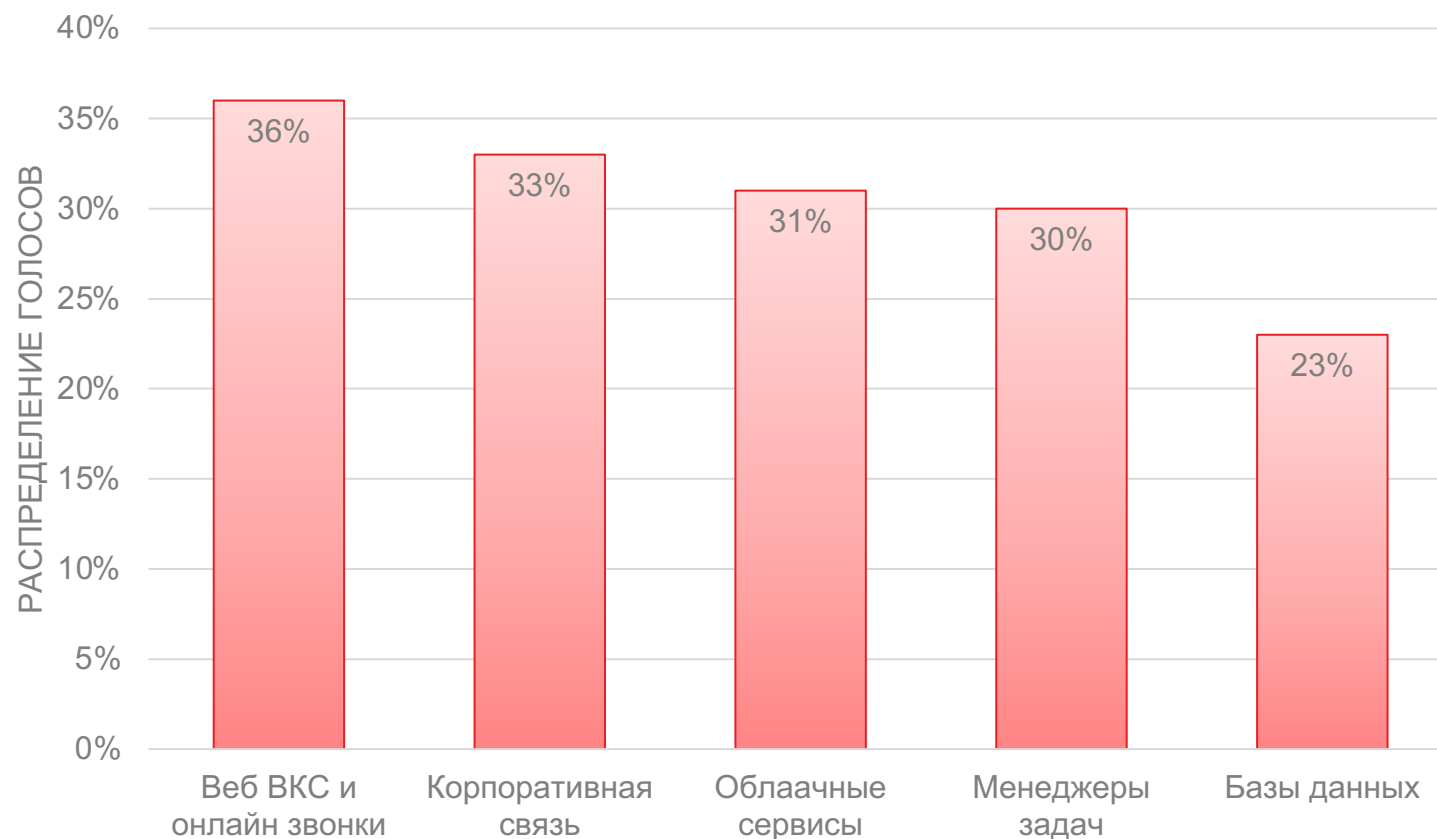
# АНАЛИТИКА ОКОЛООБЛАЧНЫХ ТРЕНДОВ ИТОГИ 2020, ГЛОБАЛЬНЫЕ И РОССИЙСКИЕ ТРЕНДЫ, КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОБЛАКОВ, ЦОДЫ И «НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ»

**Антон Салов**

# Распределение числа ЦОД по странам мира 2021



# Доля россиян, впервые воспользовавшихся онлайн-сервисами для удаленной работы во время вспышки коронавируса, 2020



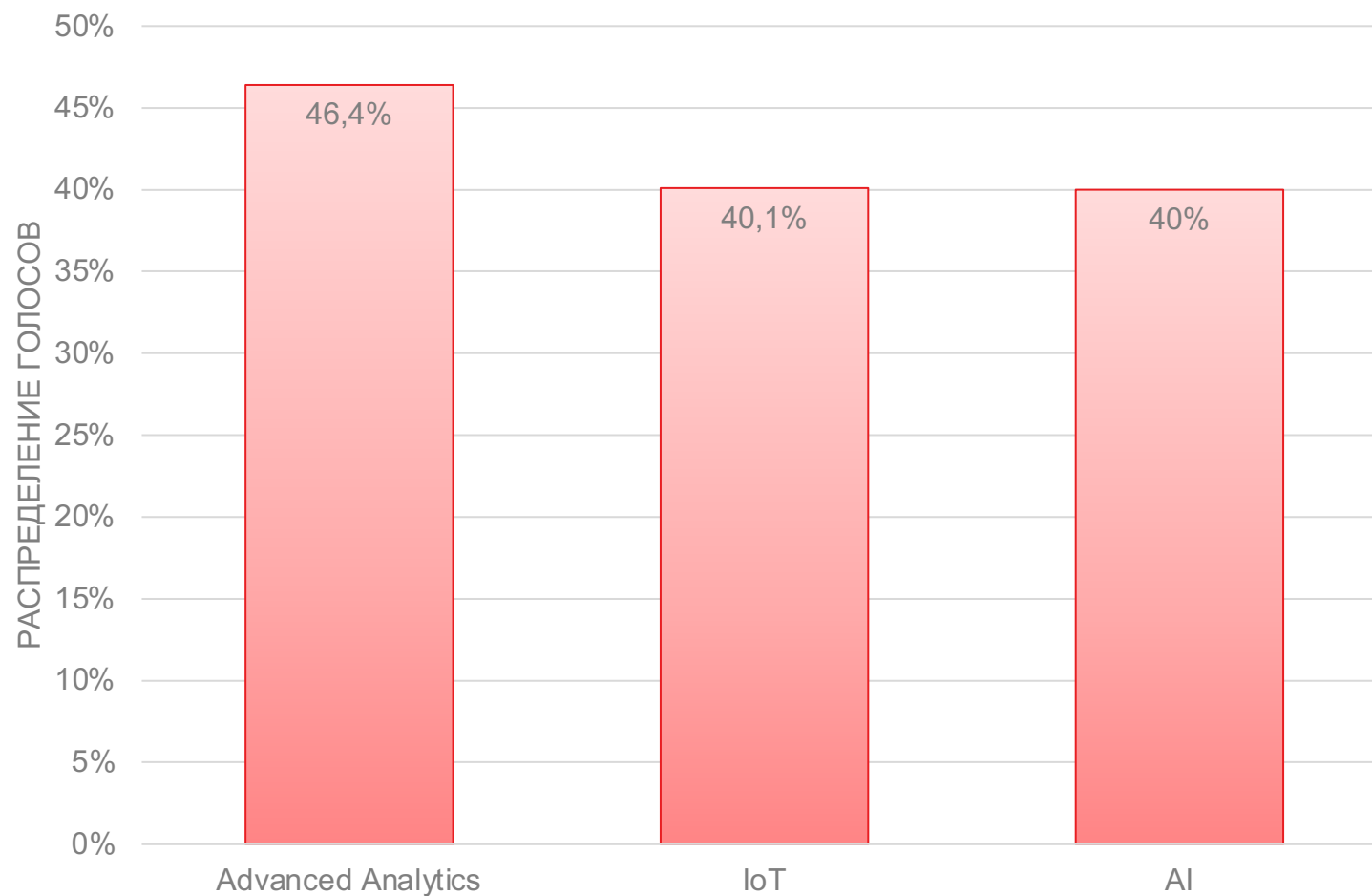
*«Из компании одного приложения Zoom станет «платформенной компанией», которая будет предлагать более широкий спектр коммуникационных услуг.»*

**Эрик Юань - CEO Zoom**

Zoom отчиталась за Q4 2020 года:

- Выручка компании в мире выросла на **369%** и составила **\$882,5 млн.**
- Чистая прибыль Zoom составила \$260,4 млн — за аналогичный период 2019 года компания получила \$15,3 млн прибыли.
- Число постоянных пользователей сервиса выросло до 467 100 человек.
- Компания ожидает, что рост продолжится, хотя и более медленными темпами, чем в 2020 году. Zoom спрогнозировала выручку в размере от \$3,76 млрд до \$3,78 млрд.

# Влияние COVID-19 на рост спроса на ключевые драйверы цифровой трансформации



*Всего за два месяца мы стали свидетелями цифровой трансформации стоящей предыдущих двух лет. От удаленной командной работы и обучения до продаж и обслуживания клиентов, до миграции критически важной облачной инфраструктуры и безопасности в облако - мы ежедневно работаем вместе с клиентами, чтобы помочь им адаптироваться и оставаться открытыми для бизнеса в мире удаленного всего.*

**Сатья Наделла - CEO Microsoft**

# Рост темпов цифровой трансформации в 2020 году

Под влиянием COVID-19

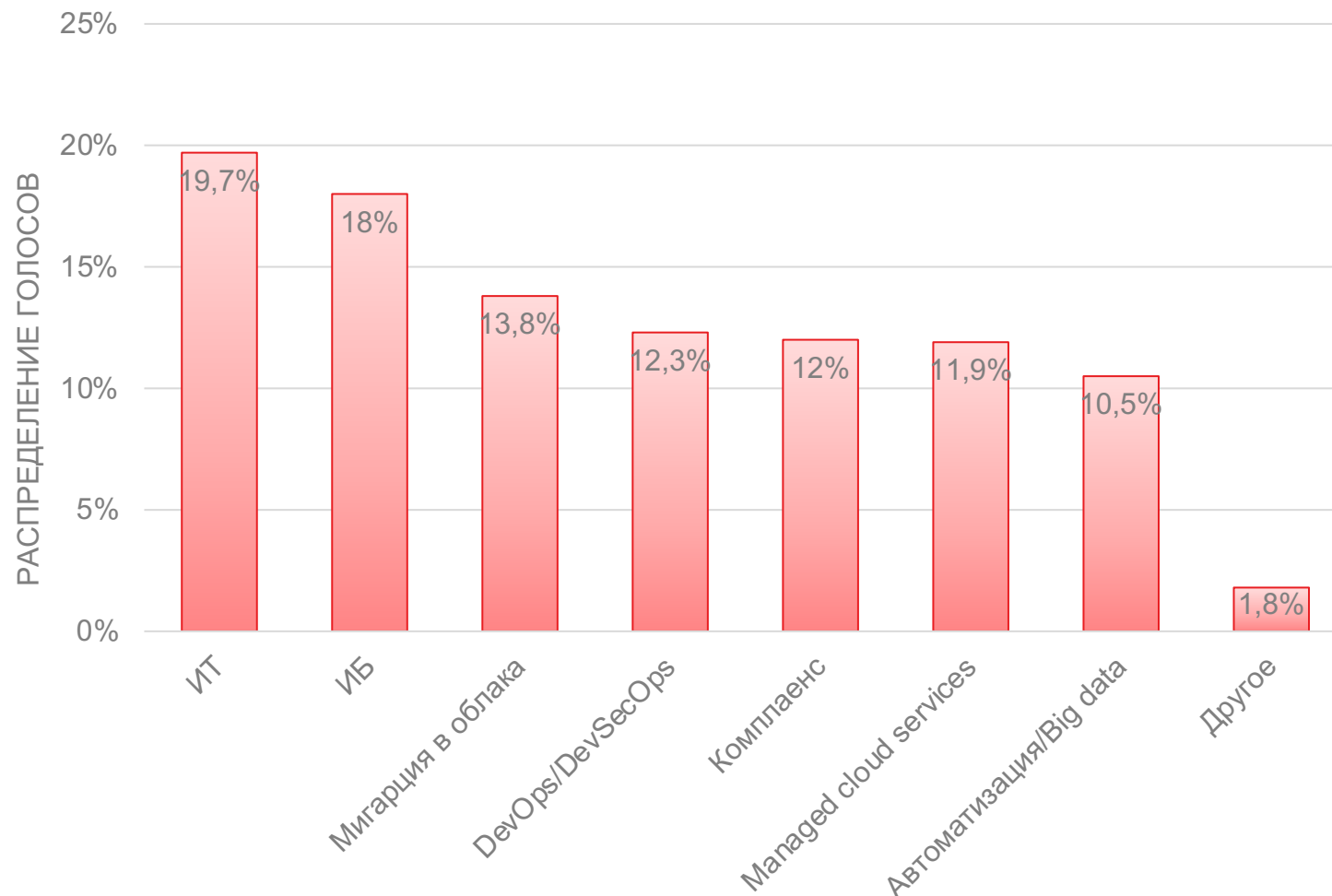


*Дистрибьютор Tech Data покупает финансовую платформу Finance Technology, позволяющую онлайн и оффлайн клиентам ритейл-сетей электроники и телекомам предоставлять финансовый инструмент Upgrade Financing под своим брендом.*

*Upgrade Financing подразумевает возврат клиентом девайса после определенного количества ежемесячных платежей (12 или 24 платежа для смартфона и, соответственно, 24 или 36 платежей для планшета/ноутбука) и дальнейшую покупку нового девайса по такой же схеме.*

# Влияние COVID-19 на распределение расходов на ИТ во всем мире

В 2021 году по категориям



1. Мировые расходы на ИТ в 2020 г. сократились на 3,2%.

2. Ситуация на ИТ-рынке России оказалась лучше, чем в среднем по миру

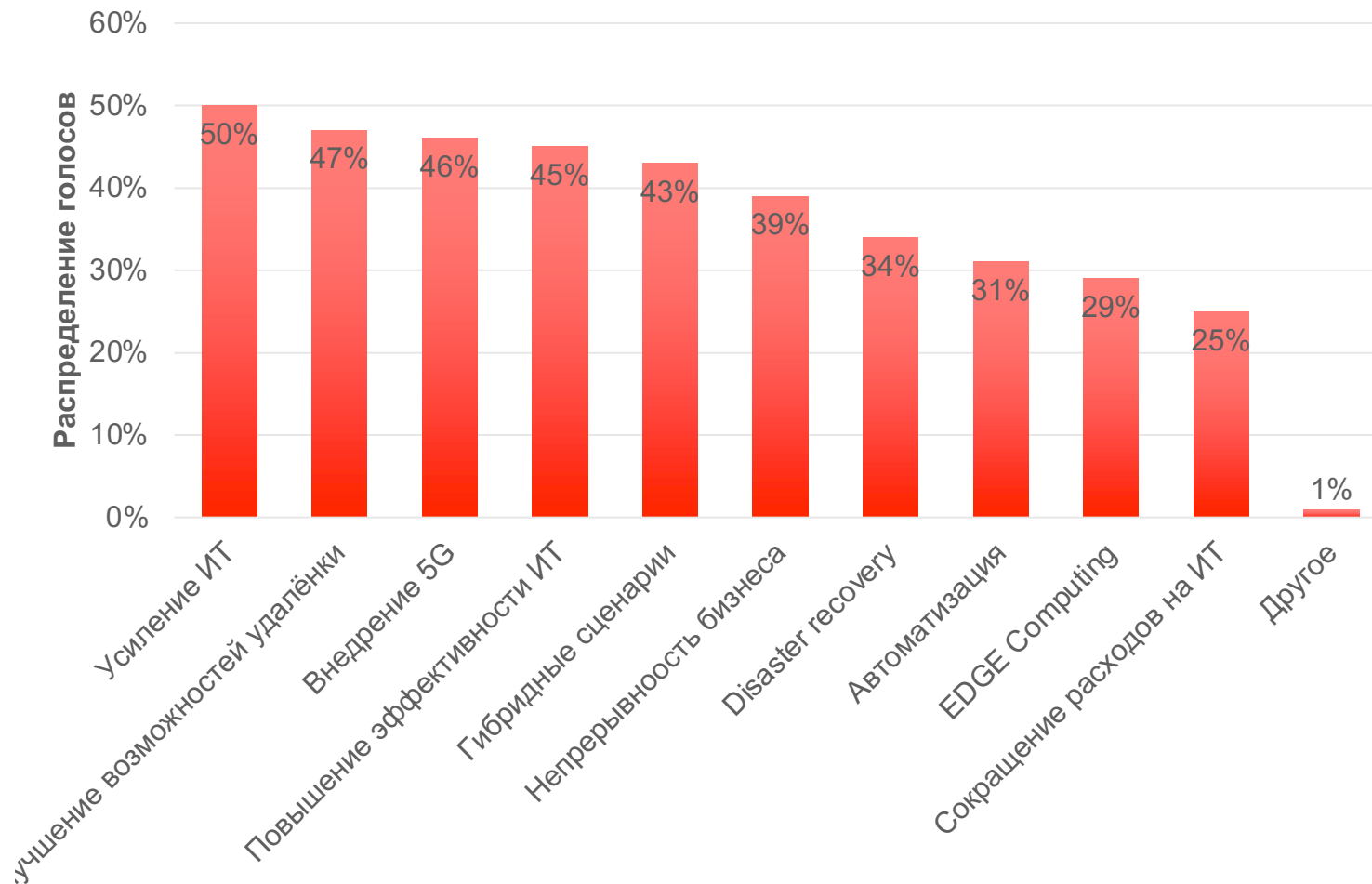
3. Во всех сегментах ИТ-рынка в России наблюдается рост. Особенно отличился рынок ПК — он показал скачок на 31% по сравнению с 2019 г. За ним идет рынок корпоративной инфраструктуры (рост на 27%), третье место делят между собой сегмент ПО и ИТ-услуги (с ростом на 16%).

4. На середину апреля 2021 г. рынок ПК в России может вырасти до 50%.

5. Еще больше внимания будет уделяться информационной безопасности. Пандемия спровоцировала рост спроса на облачные решения ИБ, услуги VPN, средства защиты пользовательских устройств, консалтинг в области ИБ.

# Планы на 21 года по развитию ИТ-инфраструктуры компании?

Опрос 3400+ ИТ ЛПР по миру во второй половине 2020 года



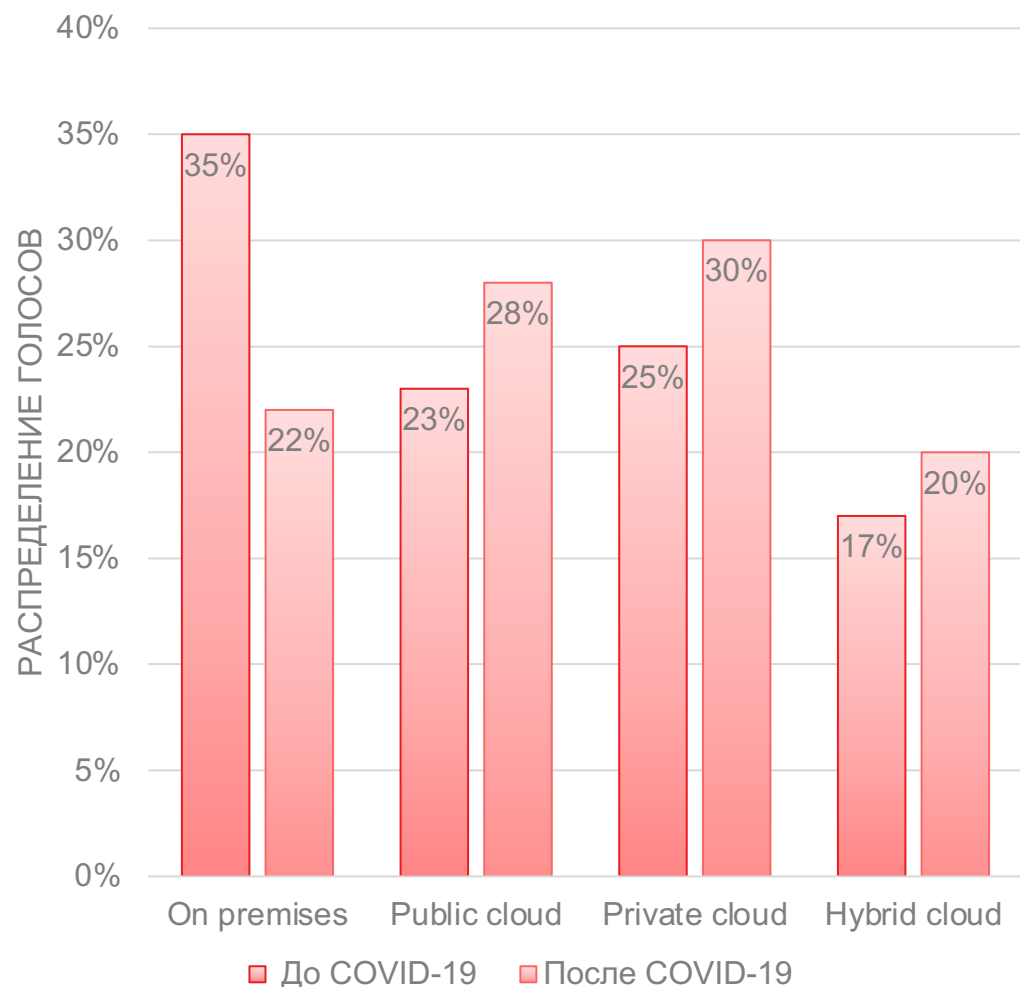
## Deloitte.

Ключевые тренды 2021 :

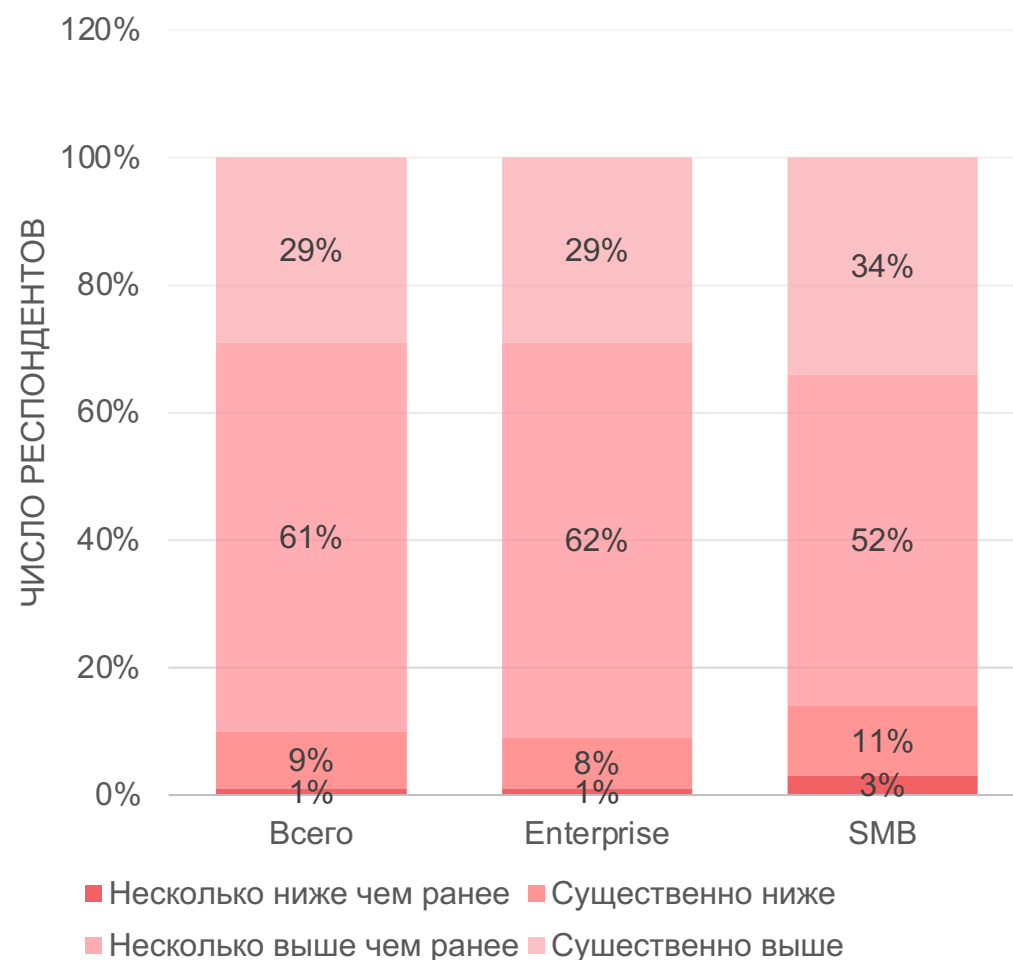
- Стираются границы между бизнес-стратегиями и технологическими стратегиями компаний. Они все больше дополняют друг друга.
- Организации ищут способы извлечения большей ценности из цепочек поставки — из получаемых данных, которые анализируются и предоставляются поставщикам.
- Цифровой потенциал компании будет раскрываться за счет модернизации легаси-систем и миграции их в облака.
- Архитектура безопасности по принципу Zero trust: никогда не доверяй, всегда проверяй.
- Дальнейший анализ данных работы сотрудников из дома — станет это правилом или исключением?

# Влияние COVID-19 на использование облаков

Изменения в модели использования ИТ-инфраструктуры



Как изменились ваши затраты на облачную инфраструктуру?

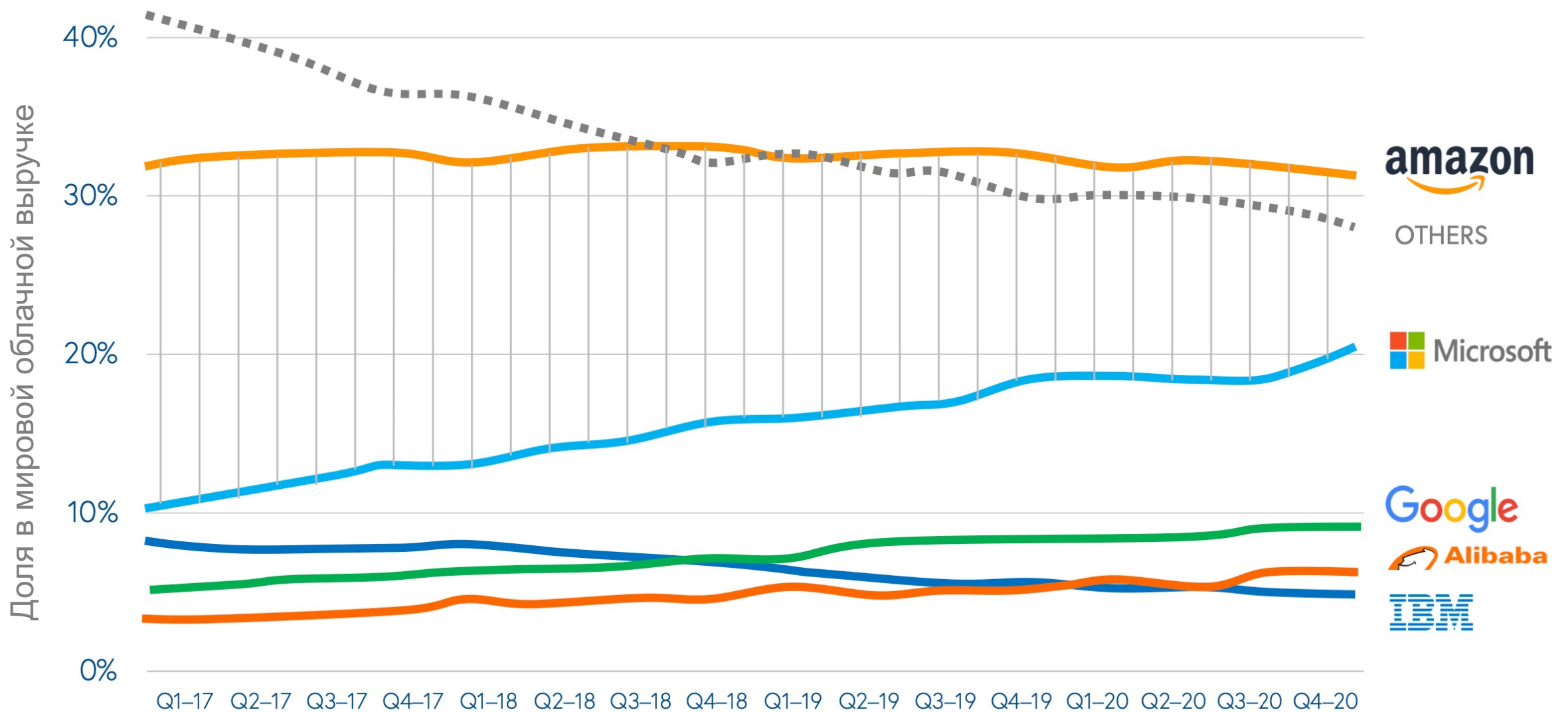


Источник: Forbes; LogicMonitor;

Источник: Flexera Software

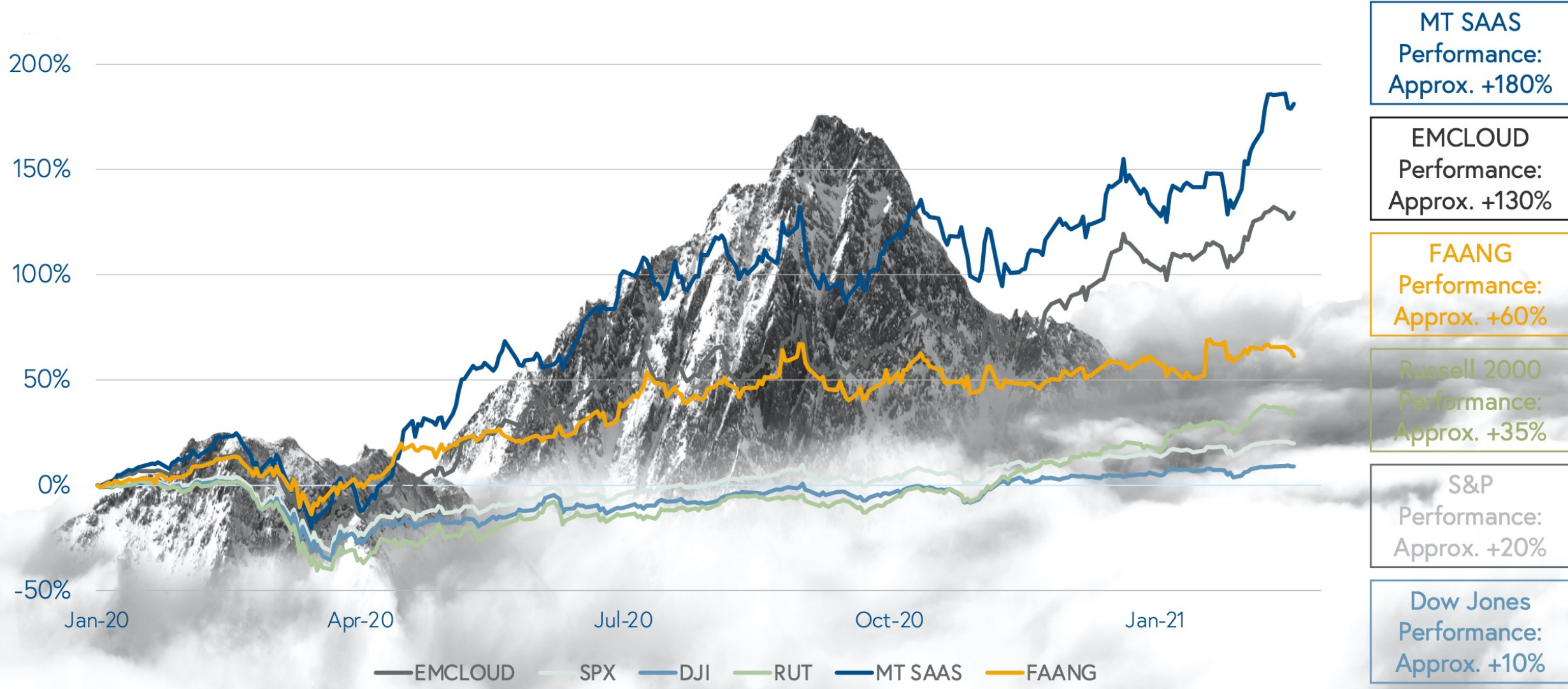


# Динамика глобальных гиперскейлеров vs глобальный рынок облаков



Microsoft лидирует по темпам роста благодаря SaaS – Office 365! На западных рынках SaaS – дифференциатор для гиперскейлеров и лидер по мультипликаторам.

# Динамика индексов 20/21



Лидирующий индекс MT SAAS сформирован на базе сочетания приложений (CRM, ADBE, SHOP) и компаний инфраструктуры (MSFT, TWLO, AMZN), существующих гигантов (MSFT, AMZN) и претендентов на стремительный рост (CRM, ADBE, SHOP, TWLO), которые отличают сходные облачные бизнес-модели, высокие темпы роста и уверенный потенциал роста рентабельности в долгосрочной перспективе.

# 2020 год ознаменовался рекордной активностью IPO и M&A

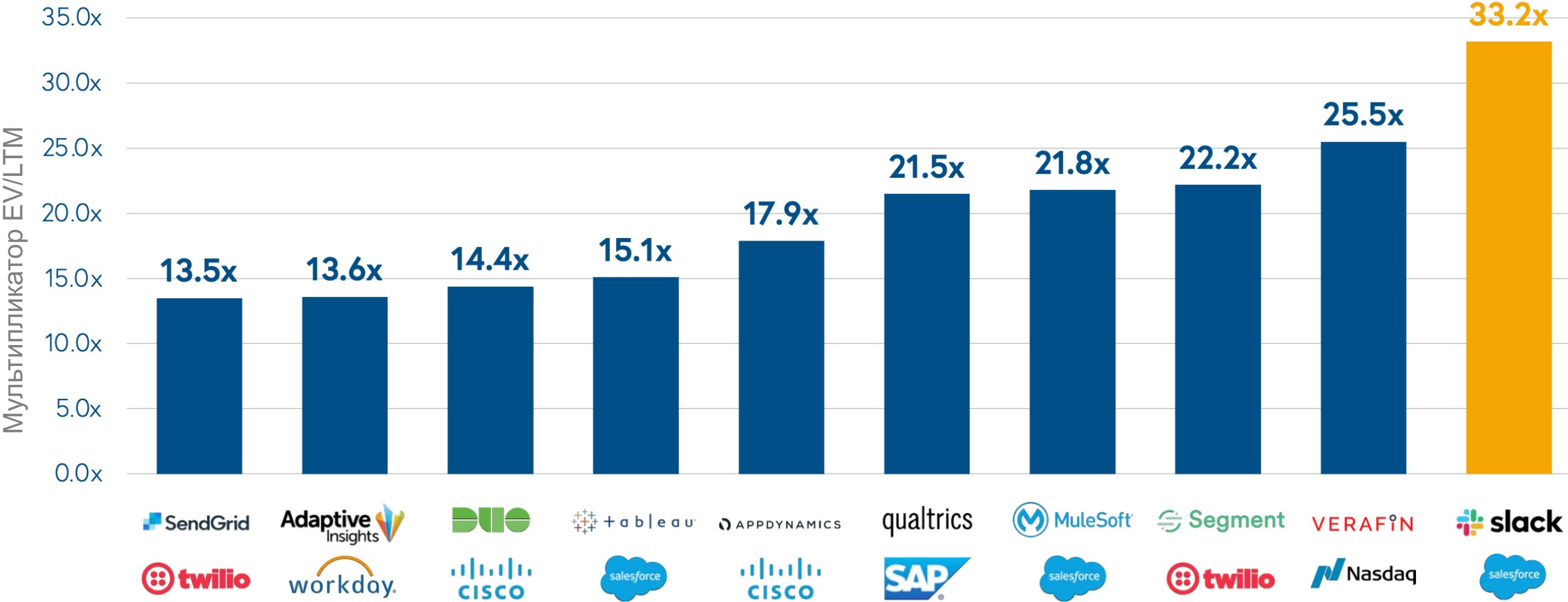
Slack получил самый большой мультипликатор в истории - 45,0x

DBaaS Snowflake значительно превзошла рекорд VMware как крупнейшее IPO в области ПО в истории



**Рынок реагирует адекватно на смену парадигм, и в атмосфере заморозки деловой активности в традиционных инструментах, направляет инвестиции в и так перегретый SaaS / PaaS, которые подтвердили свою жизнеспособность даже в таких сложных условиях**

# Ключевые M&A 2020: рекордные мультипликаторы SaaS и платформ



# Ключевые тренды постковидной «новой нормальности» в ИТ: К нам идет цунами – оставайтесь с нами! (с)

Облачные провайдеры надолго определили тренд на упрощенный интерфейс и подписочную модель покупки ИТ-ресурсов. Этому же теперь ожидают клиенты от провайдеров инфраструктуры, ЦОДов и on-premises решений.

Возможные варианты таких изменений:

- Отделение софта от железа. Пример — Nutanix, который помимо преднастроенных ПАКов с 2017 года начал отдельно распространять полностью отчуждаемое ПО, которое можно устанавливать на железо любого производителя.
- Редизайн продукта для его работы в публичных и гибридных облаках. Например, NetApp сделал свою технологию хранения данных доступной в публичном облаке Azure.
- Расширение существующего портфеля ПО за счет комплементарных софтверных продуктов. Так, Cisco в 2017 году купила троих вендоров ПО сетевой инфраструктуры и безопасности, а в 2020 купила Duo.
- Распространение облачных ценовых моделей среди предложений провайдеров ИТ-инфраструктуры: "плати за то, чем пользуешься", а также ПО и железо по подписке.
- Инфраструктура данных и машинного обучения выходит на новый уровень.
- Финтех и криптовалюты навсегда меняют финансовые услуги
- Разделение продуктовых бандлов на отдельные инструменты в SMB
- Цунами вертикальных решений SaaS / IoT

Если у вас есть **вопросы** – пожалуйста, обращайтесь!

## Антон Салов

Руководитель по стратегии и развитию  
IoT Департамент МТС

Контакты:

[iot.mts.ru](http://iot.mts.ru)

[anton.salov@mts.ru](mailto:anton.salov@mts.ru)

+79269099472

Telegram: @indacloud

