



Коммерческие центры обработки данных и облачные сервисы: Россия в глобальном контексте

Август 2026 г.



Права на использование контента

Настоящим уведомляем вас о том, что это исследование или любая его часть не предназначены для копирования, распространения или тиражирования любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ».

При отсылке к данным исследования упоминание АО «СПГ» обязательно.

Это исследование было подготовлено АО «СПГ» исключительно в целях информации. АО «СПГ» не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в исследовании.

Информация, представленная в этом исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса.

Все мнения и оценки, содержащиеся в данном исследовании, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

АО «СПГ» не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном исследовании, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Задачи, поставленные и решаемые в настоящем исследовании, являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги.

Все мнения, выводы и оценки, содержащиеся в настоящем исследовании, действительны на дату его составления. По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу: inbox@strategy.ru.



Ключевые выводы по исследованию

ИИ — главный драйвер роста мирового рынка ЦОД и облаков, резко увеличивающий спрос на GPU/TPU-мощности и ИИ-сервисы, что ведет к появлению специализированных ИИ-облаков и росту сегмента GPU-as-a-Service.

01

Среда становится гибридной и мультиоблачной, а на первый план выходят контроль, безопасность и соответствие требованиям (включая регуляторные и суверенитет данных), что стимулирует спрос на унифицированное управление и платформенные решения.

02

Рынок смещается от «просто инфраструктуры» к готовым платформам и отраслевым решениям, прежде всего в PaaS, где наибольший рост ожидается в вертикалях (финансы, ретейл, здравоохранение) со встроенной отраслевой логикой.

03

Энергия превращается в ключевое ограничение и конкурентное преимущество: выигрывают площадки с дешевой и гарантированной мощностью, а логика размещения ЦОД смещается от телеком-хабов к регионам с избыточной генерацией.

04

Доступность оборудования для вычислений — ключевая неопределенность. Сохранение тенденции на дорогое «железо» потребует трансформации провайдеров сервисов.

05

Colocation уходит от модели аренды стойко-мест к бизнесу вокруг энергии, подключения и долгосрочных контрактов на мегаватты, меняя профиль операторов и структуру сделок.

06

На глобальном рынке усиливается концентрация у гиперскейлеров, но одновременно растет ниша специализированных провайдеров, включая GPU-as-a-Service и гибких colocation-операторов, способных быстро решать энергетические задачи.

07

В России рынок ЦОД и облачных сервисов растет, но ввод новых мощностей тормозят импорт оборудования, дорогой капитал и дефицит площадей и мощностей в Москве, при этом сохраняется накопленный неудовлетворенный спрос.

08

Российский облачный рынок быстро растет, PaaS развивается быстрее IaaS, а низкая доля облаков в ВВП указывает на заметный потенциал дальнейшего роста, особенно в сегменте отраслевых и государственных сервисов.

09

Общие термины, определения и сокращения (1/2)

- » **Центр обработки данных (ЦОД, дата-центр)** — специализированное здание или помещение, в котором размещается серверное и сетевое оборудование с последующим подключением к сети Интернет.
- » **Коммерческий ЦОД** — ЦОД, в котором сторонним клиентам предоставляются услуги по хранению и обработке данных.
- » **Стойко-место** — место под стоечный шкаф определенных габаритов с возможностью подведения к нему электроэнергии.
- » **Colocation** — услуга по размещению клиентского оборудования в коммерческом ЦОД и подключению его к высокоскоростным каналам связи.
- » **IaaS (инфраструктура как услуга)** — способ предоставления вычислительных ресурсов в публичном облаке провайдера, где клиент получает выделенный пул ресурсов: вычислительные мощности, память, дисковое пространство и операционную систему.
- » **PaaS (платформа как услуга)** — способ предоставления вычислительных ресурсов в облаке, когда пользователь получает уже готовый сервис или платформу для запуска своего кода и хранения данных.
- » **Провайдер** — компания, которая предоставляет услуги по размещению данных на своих серверах.
- » **SaaS (программное обеспечение как услуга)** — предоставление клиентам уже настроенных программ для различных бизнес-задач через интернет (например, CRM, ERP, ITSM-системы, task-трекеры и другое ПО).
- » **Kubernetes** — это портативная расширяемая платформа (оркестратор) с открытым исходным кодом для автоматического развертывания, масштабирования и управления контейнеризованными приложениями. Она берет на себя рутинные задачи по запуску, мониторингу, балансировке нагрузки и восстановлению контейнеров (например, Docker), позволяя эффективно управлять тысячами сервисов на множестве серверов.
- » **FaaS (функция как услуга)** — это модель облачных вычислений, часть бессерверной архитектуры, где разработчики запускают короткие фрагменты кода (функции), которые выполняются в ответ на события (триггеры), провайдер облака полностью управляет сервером, масштабированием и инфраструктурой, а пользователь платит только за фактическое время выполнения своего кода.
- » **Гиперскейлеры** — это крупнейшие технологические компании, управляющие масштабными глобальными сетями дата-центров и предоставляющие облачные услуги с практически неограниченными возможностями горизонтального масштабирования. Ключевая особенность — способность быстро обрабатывать колоссальные объемы данных.

Общие термины, определения и сокращения (2/2)

- » **GPU (графический процессор)** — вычислительный процессор, ориентированный на графические вычисления. Изначально предназначался для графики, но также обрабатывает задачи параллельных вычислений, например обучение сложных нейросетей. Широко распространен в рабочих станциях и серверах (например, NVIDIA H100).
- » **TPU (тензорный процессор)** — специализированные ASIC-микросхемы, разработанные для быстрого и масштабного обучения нейросетей, а также для выполнения задач глубокого обучения в облачной инфраструктуре.
- » **NPU (нейропроцессор)** — специализированное аппаратное решение, разработанное для ускорения нейросетевых вычислений на мобильных и периферийных устройствах (например, смартфонах, устройствах интернета вещей). Обеспечивает высокую производительность для таких задач, как распознавание голоса или обработка изображений.
- » **HIPAA** — Health Insurance Portability and Accountability Act (Закон о переносимости и подотчетности медицинского страхования, США). Американский стандарт защиты медицинской информации. Регулирует, как больницы, страховые компании и их подрядчики (включая облачных провайдеров) должны хранить, передавать и обрабатывать данные о здоровье пациентов, обеспечивая их конфиденциальность и защиту от утечек.
- » **MLOps** — это методология, объединяющая принципы DevOps с машинным обучением для автоматизации, тестирования, развертывания и мониторинга ML-моделей. Она сокращает время вывода моделей в продакшен, решая проблемы версионирования данных и деградации качества моделей. Ключевые компоненты включают автоматизацию пайплайнов (CI/CD), мониторинг, версионирование данных/моделей и управление инфраструктурой.
- » **Bare metal server** — это физический сервер, ресурсы которого целиком выделены одному пользователю и на котором операционная система и программное обеспечение работают напрямую, без слоя виртуализации.
- » **PCI DSS** — Payment Card Industry Data Security Standard (Стандарт безопасности данных индустрии платежных карт). Глобальный набор правил для компаний, которые обрабатывают, хранят или передают данные держателей банковских карт (Visa, Mastercard и др.). Требует шифрования, строгого контроля доступа, регулярных аудитов и защиты инфраструктуры, чтобы предотвратить кражу номеров карт и мошенничество.
- » **GDPR** — General Data Protection Regulation (Общий регламент по защите данных, ЕС). Европейский закон о приватности, который дает гражданам ЕС контроль над их персональными данными (имя, адрес, IP-адрес, геолокация и т. д.). Для облачных провайдеров и ЦОД означает обязанность получать согласие на обработку данных, обеспечивать их удаление по требованию («право быть забытым») и мгновенно сообщать об утечках.

Состав рынков

Услуги Colocation

01

Состав сегмента

Colocation



- Аренда стойко-мест
- Не включает корпоративные ЦОД

IaaS



- Облачное хранилище
- Виртуальный ЦОД
- Виртуальный выделенный/частный сервер
- Облачный сервер с GPU (с видеокартой)
- Выделенные серверы
- Резервное копирование

- Инфраструктура виртуальных рабочих столов
- Аварийное восстановление
- В составе данного исследования рассматривается выручка от государственных сервисов («Гособлако»), но не рассматривается кэптивная выручка

PaaS



- Managed Kubernetes
- База данных как услуга
- Сети доставки контента
- Синтез и распознавание речи, изображений, ИИ
- Высокопроизводительные вычисления как услуга
- Управление миграцией
- Платформы для разработчиков, микросервисы

- Платформы для обработки Big Data и аналитики
- В составе данного исследования рассматривается выручка от государственных сервисов («Гособлако»), но не рассматривается кэптивная выручка

Облачные инфраструктурные сервисы

02

01

Мировой рынок
коммерческих ЦОД

Выводы по мировому рынку ЦОД и облачных сервисов

ИИ — главный драйвер трансформации мирового рынка ЦОД и облачных сервисов

- Мировой рынок в 2023–2025 гг. демонстрировал уверенный рост (CAGR +23%), достигнув 525 млрд долл. США. Наибольшую долю заняли облачные сервисы (PaaS и IaaS), суммарно составив около 80% рынка. Сегмент colocation, несмотря на более высокие темпы роста в этот период (29% против 20–23% у облачных моделей), остается существенно меньшим по абсолютным значениям.
- Ожидается, что в период 2025–2030 гг. мировой рынок ЦОД и облачных сервисов будет расти с CAGR 21% и составит 1 384 млрд долл.
- ИИ стимулирует спрос на специализированные мощности (GPU/TPU) и формирует новый рынок «IaaS, оптимизированного для ИИ».
- Интеграция ИИ в платформы: на уровне PaaS ИИ превращается во встроенный сервис (GenAI API) и инструмент гиперавтоматизации (AI-infused iPaaS), что ускоряет разработку и повышает интеллектуальность приложений.
- В сегменте colocation энергопотребление ИИ-кластеров меняет логику размещения ЦОД, делая критическим фактором доступ к большим и гарантированным мощностям электроснабжения, а не только к телекоммуникационным узлам.

01

Гибридизация и мультиоблачность как новая норма

- Стремление компаний к балансу между гибкостью, контролем, безопасностью и соблюдением регуляторных требований (включая суверенитет данных) делает гибридные и мультиоблачные среды доминирующей архитектурой.
- Стимулирует спрос на унифицированные управляемые услуги (PaaS) и гибкие инфраструктурные решения (IaaS), работающие в любой среде.

02

Энергия — новый ключевой ресурс и ограничивающий фактор

- Логика размещения смещается: из традиционных хабов в регионы с избыточной и доступной генерацией.
- Бизнес-модель colocation трансформируется из аренды площадей в услуги энергообеспечения с долгосрочными контрактами на мегаватты.

03

Доступность оборудования для вычислений (физическая и ценовая) — ключевая неопределенность

- Рост стоимости вычислительной техники и комплектующих в 2025–2026 годах оказывает существенное влияние на «облачную экономику».
- Низкая доступность оборудования стимулирует конечных пользователей в моменте переходить к облакам вместо развития собственной инфраструктуры.
- В то же время это вызывает рост цен на облачные услуги (в случае физического дефицита мощностей – неограниченный) и ведет к пересмотру модели оказания услуг провайдерами.
- При сохранении тенденции на дорогое «железо» сектор ждет структурная трансформация.

04

Сдвиг от инфраструктуры к сервисам и отраслевым решениям

- Эволюция облачных технологий последовательно снижает порог сложности для конечного пользователя — от виртуальных машин к контейнерной оркестрации и далее к бессерверным вычислениям. Фокус смещается с управления мощностями на потребление готовых решений.
- Вертикальная специализация: наибольший рост на рынке PaaS ожидается в отраслевых решениях (здравоохранение, финансы, ретейл), которые предлагают встроенное соответствие отраслевым стандартам, что значительно сокращает время выхода на рынок для клиентов.

05

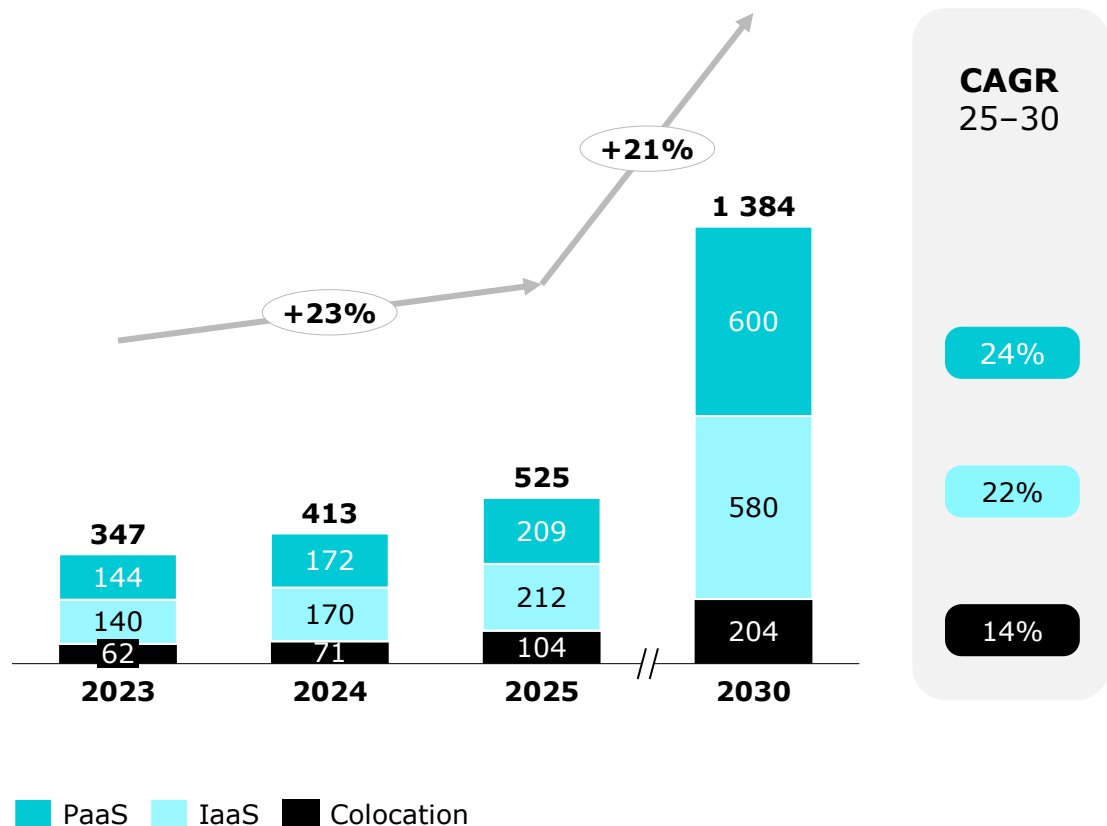
Консолидация на уровне облаков и диверсификация на уровне инфраструктуры

- Доминирование гиперскейлеров (в IaaS/PaaS): рынок облачных услуг характеризуется высокой концентрацией, где несколько гигантов задают технологические и ценовые тренды, инвестируя сотни миллиардов в экосистему ИИ.
- Появление новых нишевых игроков: одновременно возникают возможности для специализированных провайдеров как в сегменте GPU-as-a-Service (на уровне IaaS), так и в colocation, где гибкие операторы, способные быстро решать энергетические вопросы, бросают вызов традиционным игрокам.

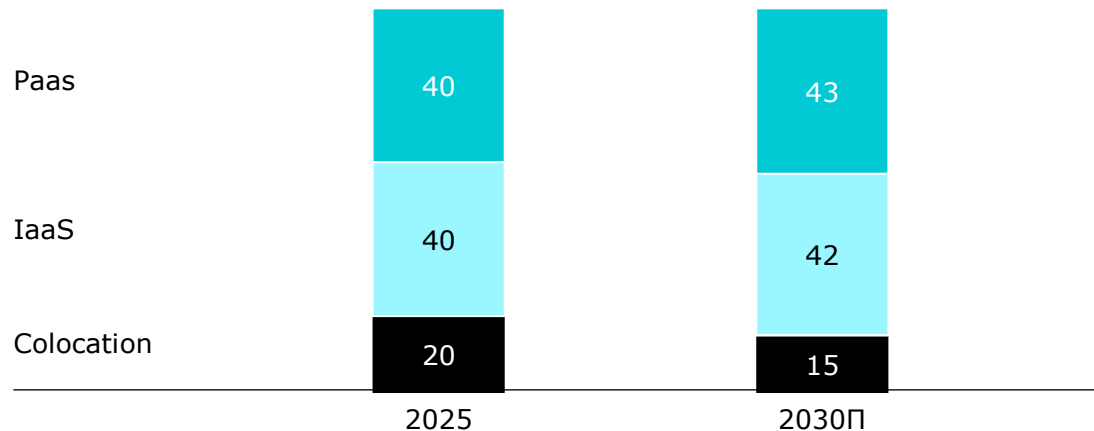
06

Мировой рынок ЦОД и облачных сервисов демонстрирует уверенный и стабильный рост, облачные сервисы — основные драйверы до 2030 года

Емкость, динамика и прогноз мирового рынка ЦОД в 2023–2030 гг., млрд долл. США, %



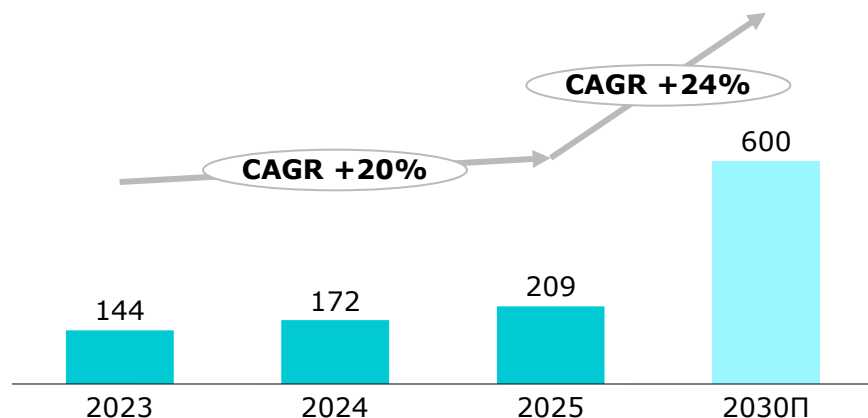
Структура мирового рынка ЦОД, %



- » В 2023–2025 гг. все сегменты мирового рынка ЦОД демонстрировали бурный рост (CAGR +23%).
- » Наибольшие темпы роста в 2023–2025 гг. были в сегменте colocation (CAGR +29%), что напрямую связано с кризисом мощностей из-за бума ИИ.
- » После 2025 г. темпы роста colocation несколько замедлятся (CAGR +14%), но останутся значительными, в то время как рынки облачных сервисов (IaaS/PaaS) продолжат расти высокими темпами (CAGR +22–24%), укрепляя свою доминирующую роль в ИТ-ландшафте.

Рост мирового рынка PaaS сопровождается разделением по трем ключевым векторам: географическому, архитектурному и продуктовому

Емкость, динамика и прогноз мирового рынка PaaS в 2023–2030 гг., млрд долл. США, %*



Лидеры PaaS в 2025 г.*

- » Amazon (США)
- » Microsoft (США)
- » Google (США)
- » Oracle (США)
- » Alibaba Group (Китай)

Тренды рынка

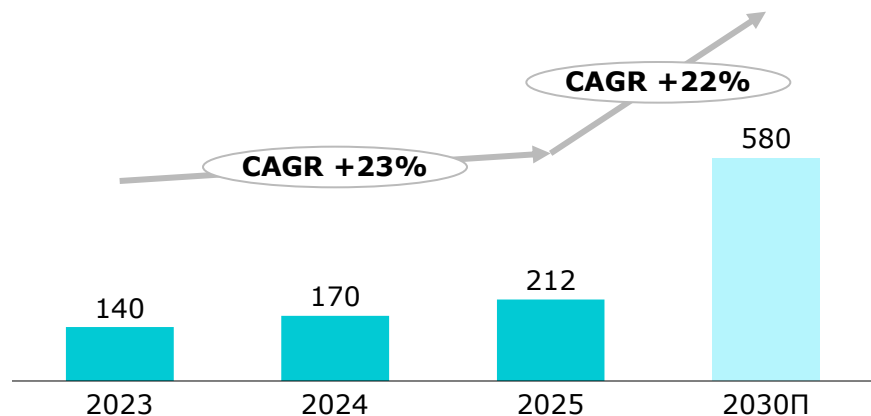
- **Доминирование гибридных и мультиоблачных стратегий:** сочетание гибкости публичного облака с контролем и безопасностью частных систем дает максимальные темпы роста.
- **Взрывной рост dbPaaS:** потребность в управляемых, масштабируемых и географически распределенных СУБД для аналитики и ИИ.
- **Слияние iPaaS и ИИ (гиперавтоматизация):** платформы не просто соединяют приложения, но анализируют потоки данных, прогнозируют сбои и оптимизируют интеграцию.
- **Генеративный ИИ как встроенный сервис:** ведущие PaaS-провайдеры внедряют GenAI-сервисы (API, предобученные модели) для легкого добавления чат-ботов, генерации кода и контента без глубоких знаний в области ML.
- **Сдвиг к отраслевым (вертикальным) PaaS-решениям:** быстрее всего растут здравоохранение, финансы и ретейл. Преимущество: готовое соответствие стандартам (HIPAA, PCI DSS, GDPR), ускоряющее вывод продуктов без долгой сертификации.
- **От оркестрации к абстракции:** Kubernetes становится стандартом, а Serverless (FaaS) — следующей ступенью для максимальной операционной эффективности.
- **Лидерство APAC по темпам роста:** Азиатско-Тихоокеанский регион опережает Северную Америку и Европу благодаря цифровизации, господдержке и росту стартапов.
- **Недоступность оборудования:** спрос сдвигается в сторону облачных сервисов, но провайдеры не смогут бесконечно наращивать стоимость услуг. Существует неопределенность относительно уровня цен на «железо» в будущем.

* Gartner, Goldman Sachs.

** iPaaS — это облачная платформа, которая соединяет приложения, данные, процессы, сервисы и события в облачных и локальных средах.

Рынок IaaS поляризуется: гиперскейлеры vs нишевые специалисты

Емкость, динамика и прогноз мирового рынка IaaS в 2023–2030 гг., млрд долл. США, %*



Лидеры IaaS в 2025 г.*

- » Amazon (США)
- » Microsoft (США)
- » Google (США)
- » Alibaba Group (Китай)
- » Huawei (Китай)

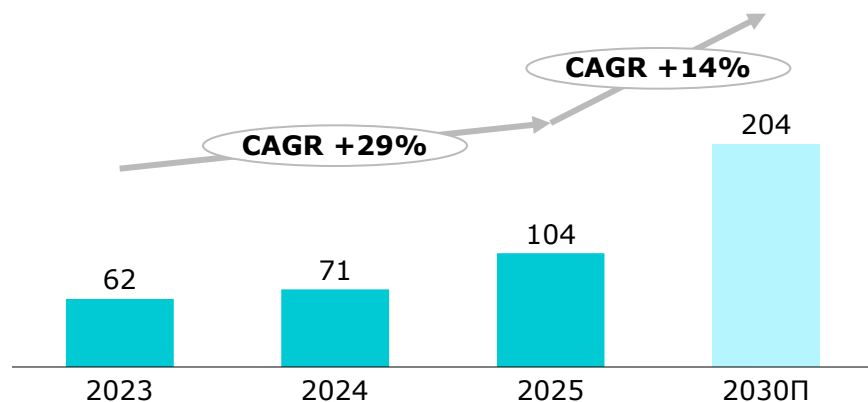
Тренды рынка

- **Ускоренная облачная миграция и модернизация:** компании переносят и перестраивают рабочие нагрузки под облачно-нативные архитектуры для повышения гибкости, отказоустойчивости и производительности.
- **Гибридные и мультиоблачные стратегии, включая суверенитет данных:** поэтапный переход в облако с развертыванием в разных средах (публичное, частное, on-premise) повышает спрос на гибкие IaaS-решения, отвечающие локальным регуляторным требованиям.
- **Лавинообразный спрос на инфраструктуру для ИИ:** требуются огромные вычислительные мощности, специализированные процессоры (GPU, TPU, NPU) и масштабируемые платформы для разработки, обучения и запуска ИИ-моделей.
- **Массивные инвестиции гиперскейлеров в инфраструктуру и экосистему ИИ:** строительство ЦОД, закупка GPU, создание сервисов (MLops, векторные БД) для захвата лидерства на рынке «IaaS под ИИ» как главного источника будущего роста.
- **Появление нишевых провайдеров GPU-as-a-Service:** новые игроки заполняют нишу в ответ на дефицит ресурсов у гигантов, предлагая гибкий доступ к высокопроизводительным мощностям по запросу.
- **Доминирование гиперскейлеров:** на пять крупнейших компаний приходится более 82% глобального рынка IaaS, что создает высокий барьер входа и определяет технологические и ценовые тренды.
- **Недоступность оборудования и сырьевые ограничения:** спрос сдвигается в сторону облачных сервисов, но провайдеры не смогут бесконечно наращивать стоимость услуг. Дефицит редкоземельных металлов и ненадежность текущих цепочек поставок создают дополнительные риски удорожания и неопределенность в долгосрочной перспективе.

* Gartner, Goldman Sachs.

Мировой рынок colocation в 2025–2026 годах: критический ресурс - энергомощности с предсказуемым временем подключения

Емкость, динамика и прогноз мирового colocation в 2025–2030 гг., млрд долл. США, %*



Лидеры colocation в 2025 г.*

- » Equinix (США)
- » Digital Realty (США)
- » NTT Data (Япония)
- » QTS Data Centers (США)
- » KDDI Corporation (Япония)

Тренды рынка

- **Критерий выбора** — не площадь, а доступ к гарантированным мегаваттам. Старая инфраструктура не справляется с энергопотреблением ИИ.
- **Рост энергоплотности стоек до более чем 10 кВт и выше** под потребности ИИ-кластеров делает устаревшую инфраструктуру непригодной и стимулирует спрос на новые энергоэффективные ЦОД.
- **Основная модель** — долгосрочные договоры на мегаватты и строительство под заказ. Стоимость рассчитывается как фиксированная плата за кВт/мес.
- **Переход к услугам энергообеспечения**: отрасль трансформируется из аренды помещений в энергетический инфраструктурный бизнес, где главный актив — права на подключение и долгосрочные энергоконтракты.
- **Ключевой навык операторов** — управление энергорисками и скорость подключения, а не просто строительство и обслуживание.
- **Появление новых игроков**, чья ценность основана на способности быстро подключить клиентов к энергомощностям (через сотрудничество с энергокомпаниями или автономные источники питания).
- **Дефицит как норма**: более 70% строящихся мощностей предварительно арендованы, что ведет к рекордно низкой вакантности и росту цен.
- **Пересмотр географии**: логика размещения смещается от урбанизированных узлов связи к энергообеспеченным регионам с гарантированными объемами энергии.
- **Индустрия разделяется на два сегмента**: оптовый — для энергоемких ИИ-кластеров, и розничный — для периферийных и текущих задач.
- **Давление на компании**: рост затрат и задержки поставок вынуждают оптимизировать задачи под стоимость электроэнергии, подталкивая к возврату данных из публичных облаков.
- **Стратегическая возможность**: сложность модернизации старых площадок у традиционных операторов создает шанс для гибких компаний, фокусирующихся на энергоснабжении.

* MarketsandMarkets, The Business Research Company.

** Плата за 1 кВт зарезервированной (подведенной) мощности в месяц.

02

Российский рынок коммерческих ЦОД





Краткие выводы о состоянии российского рынка коммерческих ЦОД:

colocation

- ▶ **Устойчивый рост:** в 2021–2025 гг. российский рынок colocation демонстрировал высокую динамику, ежегодно увеличиваясь в среднем на 26% в денежном отношении. Рост рынка сдерживается фактором удорожания строительства новых объектов.
- ▶ **Экстенсивное развитие:** количество стойко-мест увеличивалось медленнее денежной емкости рынка (в среднем на 13% в год), что указывает на опережающий рост цен.
- ▶ **Моноцентричность:** рынок критически зависит от Московского региона (Москва и область), где сосредоточено более трех четвертей всех мощностей (76%).
- ▶ **Инфляция стоимости услуг:** наблюдается значительный рост цен на услуги colocation, что связано как с дисбалансом спроса и предложения, так и с удорожанием капитальных затрат (строительство) и операционных затрат (энергоресурсы).
- ▶ **Кадровый голод:** отрасль сталкивается с острым дефицитом высококвалифицированных технических специалистов, что сдерживает развитие и эксплуатацию ЦОД.
- ▶ **Накопленный дефицит:** на конец 2025 г. неудовлетворенный спрос крупных заказчиков только в Московском регионе оценивается примерно в 10 тыс. стоек. Несмотря на доминирование Москвы в мощностях, именно здесь сохраняется и наибольший непокрытый спрос.
- ▶ **Взрывной рост потребности:** прогнозируется, что среднегодовой темп роста рынка colocation составит 26%, а сам рынок достигнет 217 млрд руб. к 2030 г.



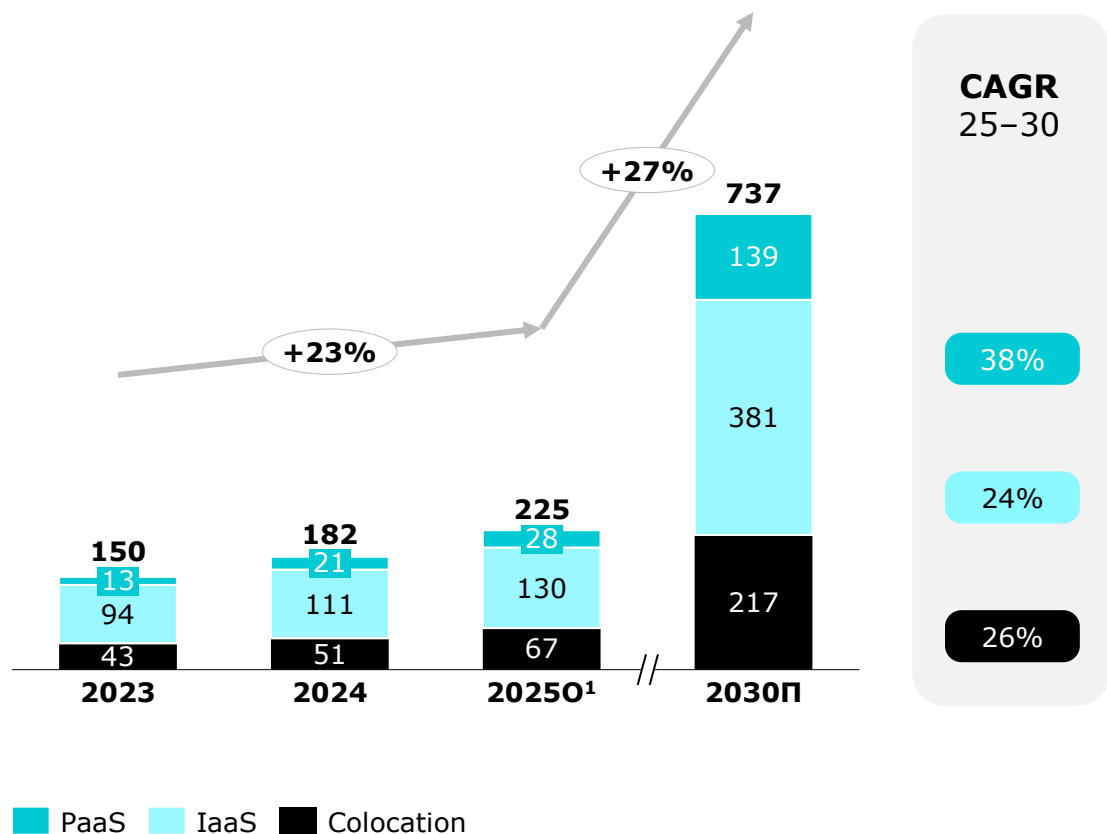
Краткие выводы
о состоянии
российского рынка
коммерческих
ЦОД:

IaaS и PaaS

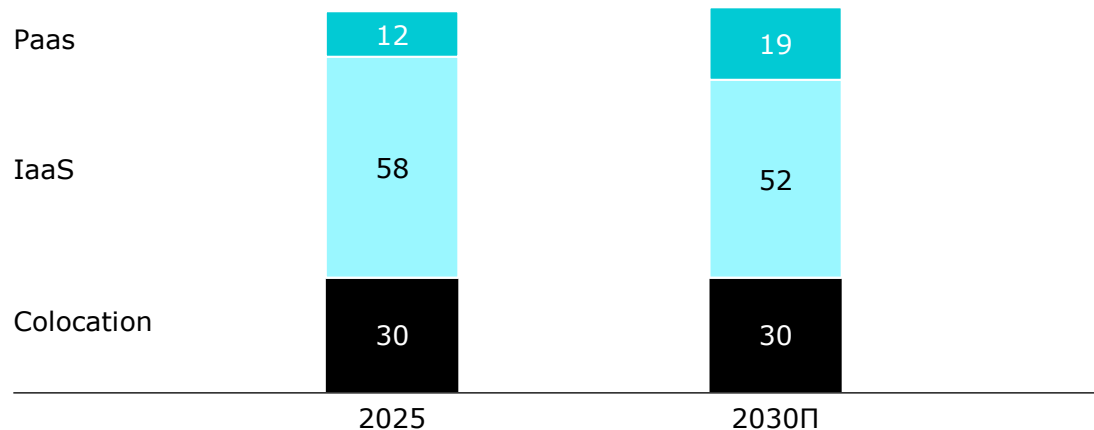
- ▶ **Рост рынка и переход ответственности к провайдерам:** рынок облачных услуг (IaaS, PaaS) демонстрирует уверенный рост: в 2025 г. он достиг 158 млрд руб. (CAGR +19% в 2021–2025 гг.).
- ▶ **Технологическая трансформация:** ИИ создает спрос на GPU-серверы, bare metal servers и суперкомпьютерные мощности. Одновременно провайдеры замещают ушедшие западные системы виртуализации и прикладного ПО.
- ▶ **Государство как флагман цифровизации (B2G):** централизованный перевод госорганов на единую облачную инфраструктуру формирует крупный сегмент спроса и повышает доверие бизнеса к отечественным облачным технологиям. Рост требований к КИИ создает новый сегмент услуг «облачных решений для КИИ».
- ▶ **Конкуренция облаков и собственных инфраструктур:** крупные компании строят выделенные решения, что сдерживает рост публичных облаков. Однако экономическая неопределенность делает аренду облака более рациональной альтернативой инвестициям.
- ▶ **Долгосрочный прогноз:** рынок IaaS и PaaS в России сохранит высокие темпы роста. К 2030 г. его объем достигнет 520 млрд руб. (CAGR 27% в 2025-2030 гг.), что подтверждает стратегическое значение облачных технологий для цифровой экономики России.

Российский рынок ЦОД и облачных сервисов демонстрирует уверенный и стабильный рост, облачные сервисы — основные драйверы в ближайшие 4-5 лет

Емкость, динамика и прогноз российского рынка ЦОД в 2023–2030 гг., млрд руб., %

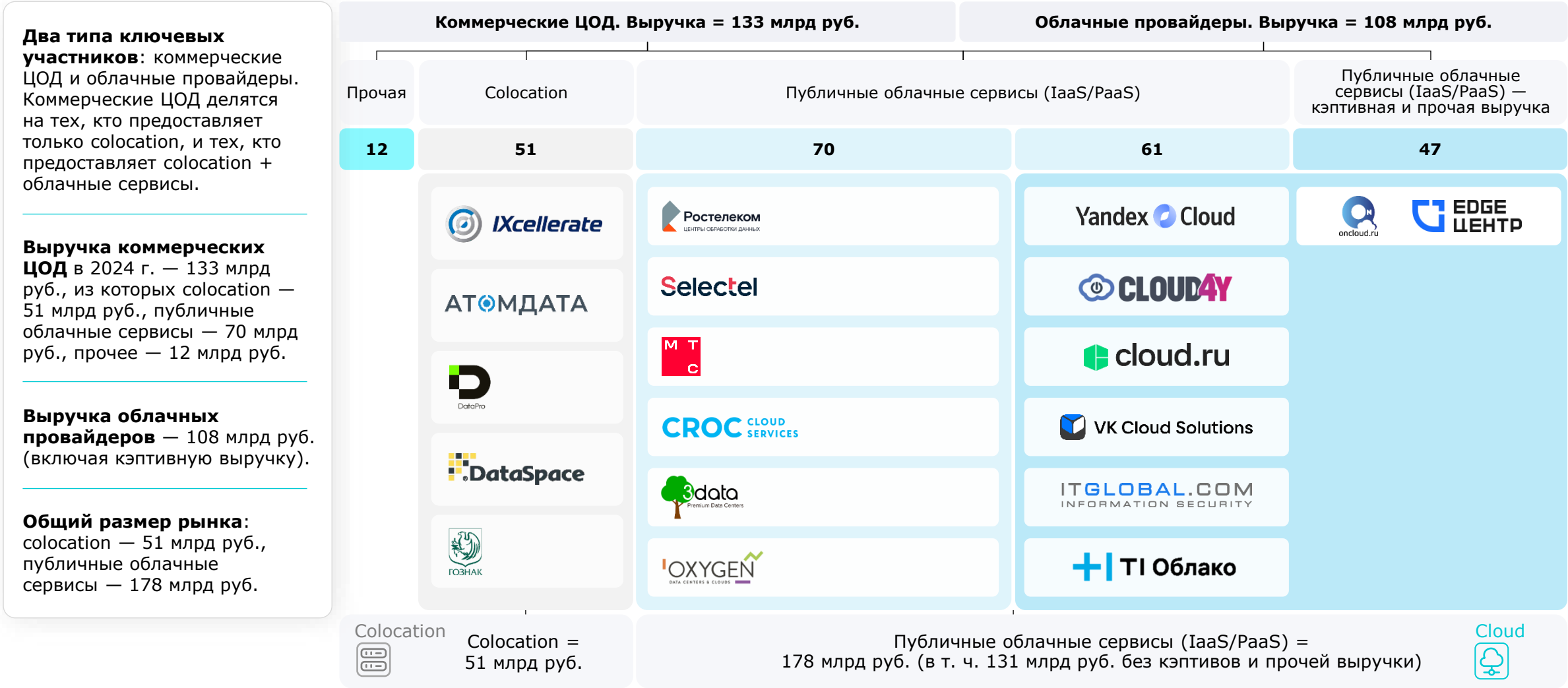


Структура российского рынка ЦОД, %



- В 2023–2025 гг. все сегменты российского рынка ЦОД и облачных сервисов демонстрировали бурный рост (совокупный CAGR +23%).
- Наибольшие темпы роста в 2023–2025 гг. были в сегменте PaaS (CAGR +47%), что отражает эффект низкой базы и активный переход бизнеса и государства на платформенные решения. Сегмент IaaS также показал высокую динамику (CAGR +17%), оставаясь крупнейшим по абсолютным объемам. Colocation рос с темпами CAGR +25%.
- Ожидается, что к 2030 г. совокупный объем трех сегментов российского рынка достигнет 737 млрд руб., при этом наибольший рост покажут PaaS и colocation.

Емкость российского рынка ЦОД и облачных сервисов в 2024 г. превысила 180 млрд руб., более 72% рынка приходится на облачные сервисы



03

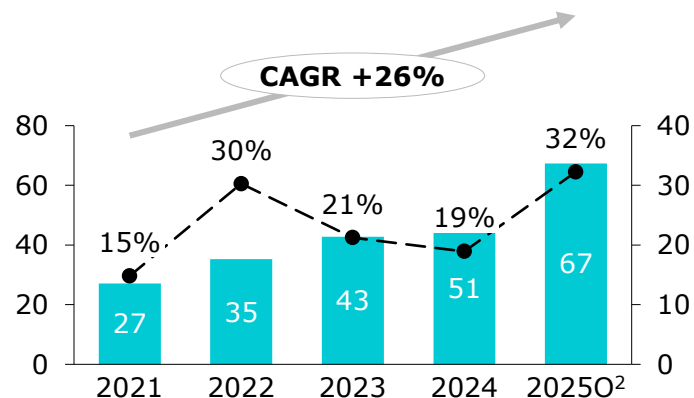
Российский сегмент
colocation



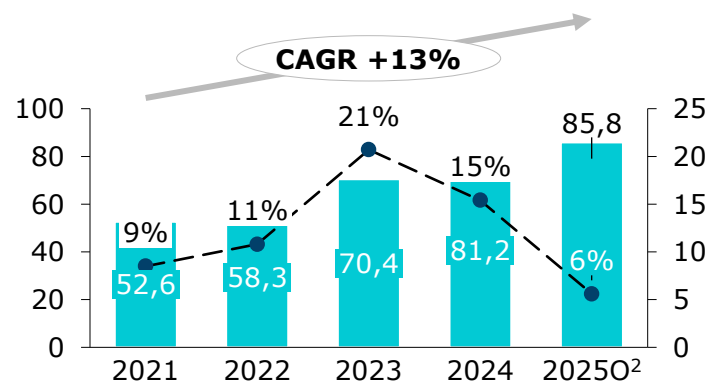
Сегмент colocation в России демонстрирует рост с темпом 26% в 2021–2025 гг., число стойко-мест увеличивается со средним темпом 13%



Сегмент colocation в РФ, млрд руб.



Число стойко-мест в РФ¹, тыс. ед.



■ Число стойко-мест —●— Прирост к предыдущему году, %

Комментарии

- В 2021–2025 гг. российский сегмент colocation демонстрировал среднегодовой рост 26%. По оценкам, объем сегмента в 2025 г. достигнет 67 млрд руб.
- Рост обеспечивается преимущественно повышением цен, так как физическое расширение мощностей тормозится: ввод новых стойко-мест в 2025 г. составил всего 4,6 тыс. (прирост 6%) против 10,8 тыс. годом ранее.
- Основные сдерживающие факторы — проблемы с импортом оборудования и высокая ключевая ставка, повышающая финансирование проектов.
- Около 85% мощностей локализованы в двух столичных агломерациях из-за необходимости низкого времени отклика для конечных пользователей.
- Нехватка свободных мощностей в Московском регионе создает риски для подключения новых ЦОД.
- Спрос опережает предложение: крупные покупатели бронируют стойко-места за 1–2 года до ввода.
- Дефицит энергоресурсов в центре страны формирует запрос на географическую децентрализацию: размещение ЦОД в регионах для обучения ИИ-моделей становится экономически обоснованной альтернативой.

1 — число стойко-мест коммерческих ЦОД в РФ, оказывающих услуги colocation; при этом не все 100% стоек задействованы в оказании услуг colocation; 2 — оценка

Ключевые драйверы сегмента colocation: развитие ИИ, цифровизация экономики и усиление госрегулирования

Положительное влияние

Экономические

Государство — главный заказчик: цифровизация госуслуг и создание ведомственных ЦОД. Инвестиции 2024 г. составили 60 млрд руб. (50% от всех вложений в отрасли).

Новые стратегии: запуск нацпроекта «Экономика данных» в 2025 г.

Новые игроки: выход на рынок профессиональных девелоперов, повышение инвестиционной привлекательности строительства ЦОД.

Бизнес-спрос: перевод компаниями процессов в «цифру» и взрывной рост объемов данных.

Политические

Импортозамещение данных: вынужденный уход с иностранных сервисов и перевод данных в РФ (санкционный фактор).

Регуляторный запрет: с 2027 г. крупному бизнесу законодательно запретят пользоваться зарубежными облаками.

КИИ: стратегические предприятия арендуют мощности в сертифицированных коммерческих ЦОД — это дешевле и надежнее, чем строить самим.

Социальные

Цифровизация общества: рост проникновения онлайн-сервисов в повседневную жизнькратно увеличивает объемы генерируемых данных.

Корпоративная консолидация: потребность бизнеса в единых системах для хранения и обработки информации.

Технологические

Миграция в облако: отказ бизнеса от капитальных затрат (CAPEX) в пользу аренды ИТ-ресурсов.

Индустриальный IoT: цифровизация промпроизводства создает дополнительную нагрузку на системы сбора и анализа данных.

Революция энергопотребления: взрывной рост ИИ-нагрузок меняет стандарты мощности: на смену стойкам в 5–10 кВт приходят GPU-стойки, потребляющие от 50 до 115 кВт.

Отрицательное влияние

Ограничения: рост себестоимости объектов на 35–40% (оборудование и логистика) и стоимости кредитов.

Технологическая зависимость: уровень локализации оборудования для ЦОД достигает лишь 60–70%. Критическое отставание сохраняется в сегменте инженерных систем (чиллеры, прецизионные кондиционеры) => растущие сроки поставок.

Кадровый голод: дефицит специалистов наблюдается на всех этапах жизненного цикла ЦОД — от проектирования и строительства до последующей эксплуатации и управления инфраструктурой.

Энергодефицит: растущее потребление электроэнергии упирается в нехватку мощностей.

Технологические санкции: ограниченный доступ к передовым технологиям и высокие цены на серверное и инфраструктурное оборудование.

Три вектора развития сегмента colocation: повышение стандартов сервиса, усиление конкуренции, обновление технологий

Потребители



Изменение структуры спроса: дата-центры перестают быть просто «складами для серверов» и превращаются в хабы цифровых решений. Сегодня это площадки с экспертной поддержкой, гибридными облачными интеграциями и мощностями для высокопроизводительных вычислений (HPC), включая ресурсоемкие задачи искусственного интеллекта.

Региональная экспансия: дефицит свободных мощностей и высокая стоимость электроэнергии в центральном регионе вынуждают операторов ЦОД искать альтернативные площадки для строительства в других субъектах РФ.

Конкурентная среда



Профессионализация строительства: приход индустриальных девелоперов позволяет сокращать сроки проектов за счет типизации решений, следуя мировым стандартам.

Консолидация: доля топ-5 операторов выросла в исторический период. Лидеры («Ростелеком», IXcellerate, «Атомдата») наращивают мощности как органически, так и через M&A, что сигнализирует о зрелости рынка.

Географическая асимметрия: Московский регион сохраняет доминирование — 73% мощностей (оценка 2025 г.). Высокая концентрация обусловлена локализацией ключевых заказчиков и точек обмена трафиком.

Кадровый дефицит: нехватка ИТ-специалистов (> 500 тыс. чел. на конец 2024 г.) охватывает все этапы — от проектирования до эксплуатации, выступая системным ограничением роста.

Продукт



Проектирование под высокие нагрузки: распространение ИИ-задач и рост плотности вычислений кратно повышают требования к энерговооруженности стоек. Рынок фиксирует устойчивый тренд на увеличение доли стоек мощностью 20 кВт и выше.

Модульные решения: спрос смещается в сторону быстровозводимых и легко масштабируемых конструкций. Модульные и мобильные ЦОД позволяют минимизировать капитальные затраты и ускорять развертывание.

Технологическая эволюция: инженерная инфраструктура совершенствуется по ключевым направлениям: переход на Li-Ion-аккумуляторные батареи, внедрение мощных статических ИБП, системы охлаждения нового поколения и глубокая автоматизация управления.

Введенные нормативно-правовые акты создают условия для стимулирования спроса на коммерческие ЦОД

Акт

Федеральный закон «О связи» от 07.07.2003 № 126-ФЗ, вступление в силу с 1 марта 2026 г.

Комплексный план развития транспортной, энергетической, телекоммуникационной, социальной и иной инфраструктуры на период до 2036 г. Распоряжение от 29 августа 2025 г. № 2365-р.

Правила формирования и ведения реестра ЦОД, расположенных на территории РФ. Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2025 г. № 1932.

Федеральный закон «О персональных данных» № 152-ФЗ.

Национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация государства» (срок реализации: 2025–2030 гг.).

Закон 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры».

Региональные налоговые льготы для ЦОД.

Суть

- Легализация ЦОД
- Государственный учет
- Ограничение майнинга
- Инвестиционные механизмы

- **Цель:** строительство восьми дата-центров к 2036 г.

- Требования к ЦОД, их владельцам, обеспечению безопасности.
- Классификация ЦОД по уровню надежности и типу (коммерческие/корпоративные).

С 1 июля 2025 г. вводится запрет на обработку персональных данных россиян на зарубежных серверах.

Цифровая трансформация государственного управления, экономики и социальной сферы.

Меры безопасности: с 1 сентября 2025 г. субъекты КИИ, которым принадлежат значимые объекты, обязаны использовать российское ПО.

Челябинская обл.: освобождение от налога на имущество с 01.03.2026.

Нижегородская обл.: снижение ставки налога на имущество на 50% с 01.01.2026.



Эффекты для рынка ЦОД

- **Новые источники инвестиций:** приток частного капитала через ГЧП и концессии, гарантированный госзаказ.
- **Институционализация и прозрачность рынка:** верификация игроков, упрощение выбора надежных подрядчиков для госзаказчиков.
- **Стабильность:** снижение регуляторной неопределенности.
- **Развитие:** возможность включения ЦОД в планы развития цифровой инфраструктуры и предоставления мер поддержки.
- **Безопасность:** усиление защиты личной информации граждан, переданной операторам.
- **Финансирование:** средства на построение ЦОД и связанных облачных платформ.
- **Увеличение спроса:** значительная доля субъектов КИИ может обратиться в аккредитованные ФСТЭК коммерческие ЦОД для размещения своих систем, чтобы соответствовать установленным нормам. Большая часть владельцев КИИ может выбрать услуги облачных провайдеров.
- **Снижение издержек** строительства и функционирования ЦОД.

Объем сегмента colocation к 2030 г. достигнет 217 млрд руб.

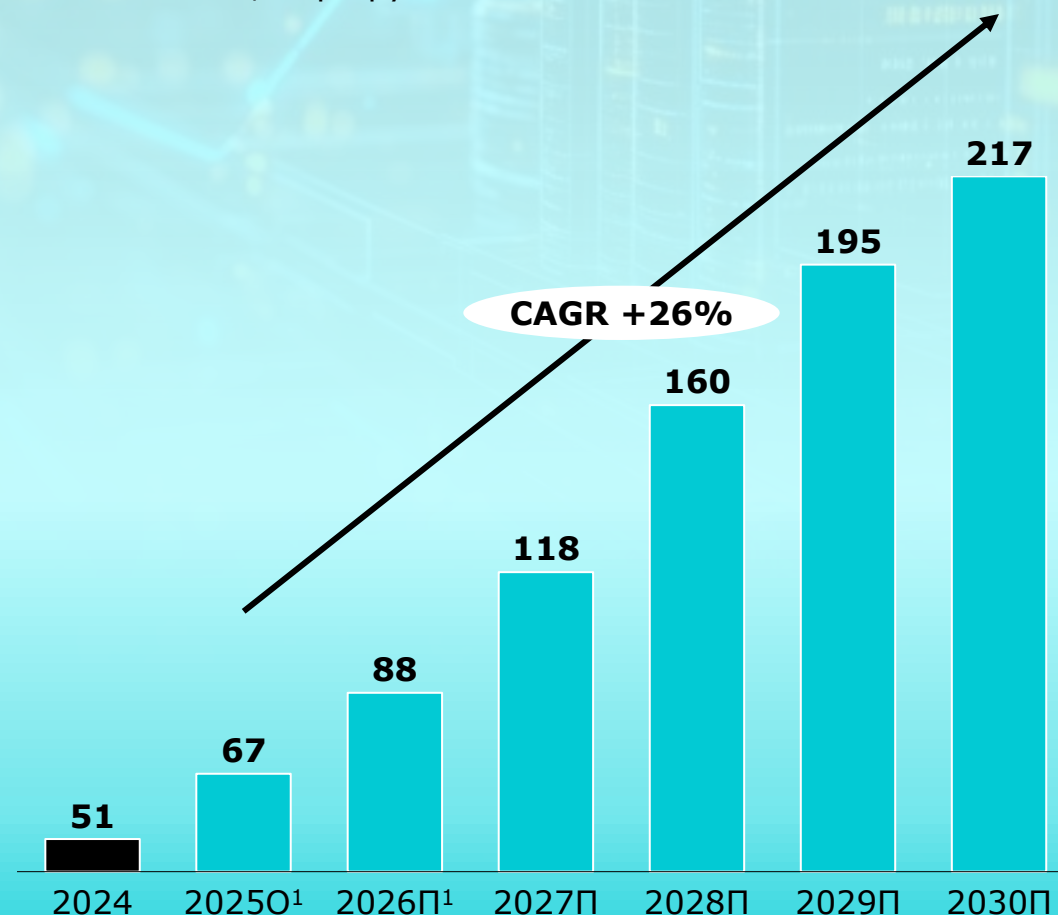
Предпосылки развития сегмента коммерческих ЦОД в России

- 1 Рост спроса на вычислительные мощности:** увеличение объема данных, развитие streaming-сервисов, внедрение ИИ и облачных платформ формируют устойчивую потребность в коммерческих ЦОД; дополнительным драйвером выступает переток нагрузки из корпоративных дата-центров на аутсорсинг.
- 2 Экспансия в регионы:** технологические ограничения Московского региона (дефицит энергомощностей и земельных участков) создают предпосылки для активного развития проектов в Санкт-Петербурге и других субъектах РФ.
- 3 Динамика ввода мощностей:** реализуются масштабные инвестиционные проекты (подтвержденные до 2028–2030 гг.), что обеспечит рост совокупного количества стойко-мест; параллельно увеличивается максимальная разрешенная мощность вводимых объектов.
- 4 Ценовая конъюнктура:** стоимость услуг colocation демонстрирует устойчивый рост в Московском регионе и на остальной территории РФ под влиянием удорожания строительства, электроэнергии, инфляционных процессов и высокого спроса при ограниченном предложении.
- 5 Прогноз дефицита мощностей (Московский регион):** даже при оптимистичном сценарии — полной реализации всех заявленных инвесторами планов — дефицит будет не только сохраняться, но и нарастать.

1 — О — оценка, П — прогноз

Источники: iKS-Consulting; интервью экспертов; публикации СМИ; анализ Strategy Partners

Динамика и прогноз объема рынка colocation, 2024–2030 гг., млрд руб.



Потребность в мощностях коммерческих ЦОД в РФ к 2030 г. составит ~1,9 ГВт (рост в 2,3 раза)

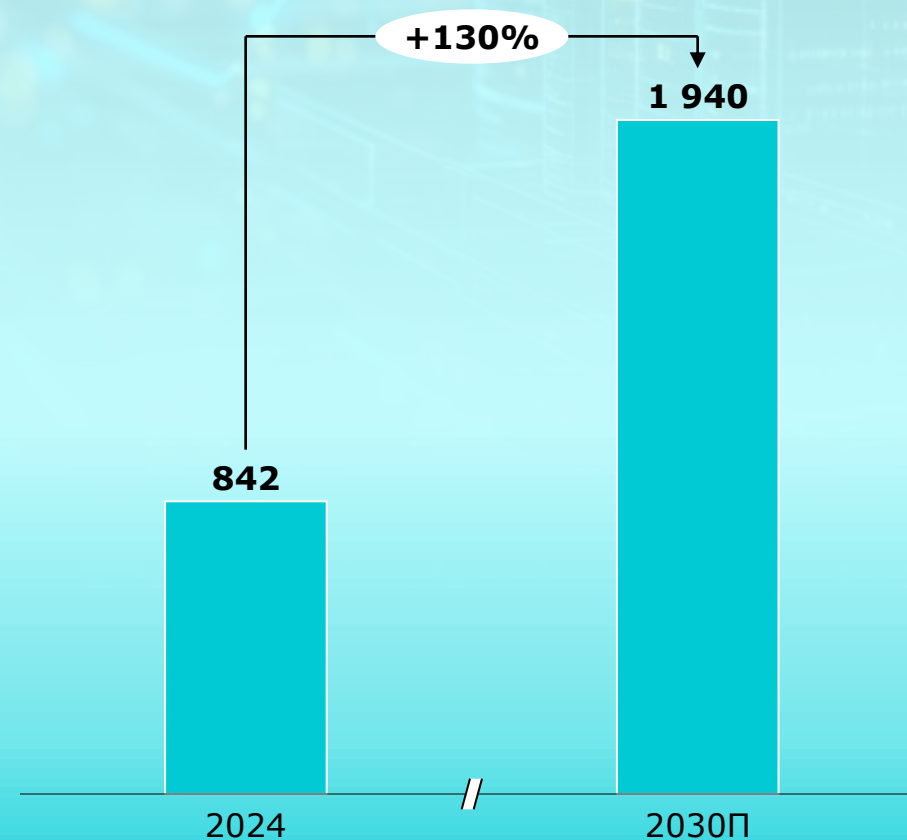
Факторы

- 1 Рост объема обрабатываемых данных** благодаря трем ключевым факторам: взрывному спросу на высокопроизводительные вычисления и технологии ИИ/ML во всех отраслях экономики; реализации госпрограмм цифровой трансформации и курса на цифровой суверенитет, требующих хранения данных внутри страны; ужесточению требований к локализации персональных данных и критичной информации.
- 2 Текущий дефицит мощностей:** на конец 2025 г. нехватка предложения на рынке оценивается в 10 тыс. стойко-мест (~100 МВт), что формирует отложенный спрос и создает основу для дальнейшего роста тарифов.
- 3 Планы поставщиков услуг:** рост мощности поддержан планами по строительству коммерческих ЦОД (на горизонте до 2030-2031 гг.)

1 — мощности коммерческих ЦОД в РФ; не все мощности коммерческих ЦОД задействованы в услугах colocation.

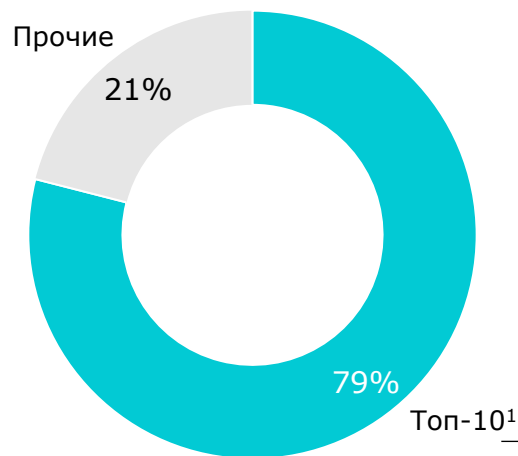
Источники: iKS-Consulting; интервью экспертов; Сбер; McKinsey; публикации СМИ; анализ Strategy Partners

Динамика и прогноз максимальной разрешенной мощности коммерческих ЦОД¹, 2024–2030 гг., МВт



Сохраняется консолидация рынка. Топ-10 компаний занимают 79% рынка коммерческих дата-центров

Доля топ-10 игроков в сегменте Colocation в России в 2025 г., (по выручке)



Топ-10¹

РТК-ЦОД	DataSpace
IXcellerate	Oxygen
DataPro	Linx Datacenter
ГК «Росатом»	Selectel
3data	Stack Telecom

Комментарии



- » Сохраняется консолидация отрасли: доля топ-10 игроков на рынке коммерческих ЦОД в 2023–2025 гг. существенно не изменилась и составляет ~79%.
- » Лидером остается компания «Ростелеком» (РТК-ЦОД), которая контролирует до трети коммерческих ЦОД в РФ.
- » Дальнейшая консолидация рынка будет обусловлена двумя факторами: выходом девелоперов, строящих ЦОД под ключ для последующей продажи крупным операторам, и растущим спросом на масштабных игроков, способных обеспечивать долгосрочное развитие инфраструктуры под задачи крупных заказчиков.
- » Вместе с тем сохраняется ниша для специализированных игроков, способных на базе локальной экспертизы обеспечивать оперативный доступ к энергомощностям и точечные технологические решения — по аналогии с мировой практикой.
- » Основные причины роста спроса на высоконагруженные стойки — перенос ИТ-инфраструктуры клиентов в облачные сервисы и рост ИИ-нагрузок.

1 – представлен перечень компаний, входящих в топ-10 сегмента по нашим оценкам. Перечень представлен без ранжирования по выручке.

Рост доли коммерческих ЦОД в РФ продолжится до 2030 г., однако корпоративный сегмент сохранит большую долю в структуре рынка

Тренды:



1

Коммерческие ЦОД составляют недоминирующую часть от всех ЦОД РФ (~20%). Предполагается, что они смогут наращивать долю в прогнозный период.

2

Рост потребности крупных корпоративных заказчиков («Т-Банк», Ozon и Wildberries и др.) опережает темпы ввода мощностей. Несмотря на наличие планов по строительству собственных ЦОД, в ближайшие три года данный спрос будет закрываться коммерческими площадками. Общий потенциал роста доли коммерческих ЦОД велик ввиду большой текущей доли коммерческого сегмента.

“

Крупные потребители начали строить свои мощности [ЦОДы] и столкнулись с тем, что это дорого и долго, а на рынке мало профильных команд.

Можно пройти инвестфазу, но затем нужно эксплуатировать ЦОД – а это так же требует подбора и поиска команд на рынке и их интеграции. Таких команд на рынке тоже не очень много. Поэтому крупные игроки продолжают смотреть на коммерческие ЦОДы. Но это не означает, что они прекращают строительство своих дата-центров – это параллельные процессы.

Сергей Медведев,

Директор по инвестициям "Гиперскейл Менеджмент"

Сдерживающие факторы корпоративных ЦОД:



1

Дефицит инхаус-компетенций: корпорации сталкиваются с острой нехваткой собственных инженерных и ИТ-команд для строительства и последующей эксплуатации ЦОД. Это вынуждает либо нанимать дорогостоящий персонал на дефицитном рынке, либо привлекать внешних подрядчиков, что несет риски для основного бизнеса.

2

Высокая стоимость и длительность строительства: для непрофильных игроков сроки реализации проекта значительно выше, чем у коммерческих операторов (более трех лет), а рост стоимости строительства из-за инфляции и ключевой ставки делает проекты трудноокупаемыми.

3

Экономический фактор: строительство и эксплуатация собственного ЦОД требуют значительных капитальных затрат и отвлечения управленческого фокуса, что для непрофильных игроков часто оборачивается более высокой совокупной стоимостью владения (TCO) по сравнению с арендой коммерческих мощностей.

04

Российский сегмент
облачных сервисов IaaS,
PaaS

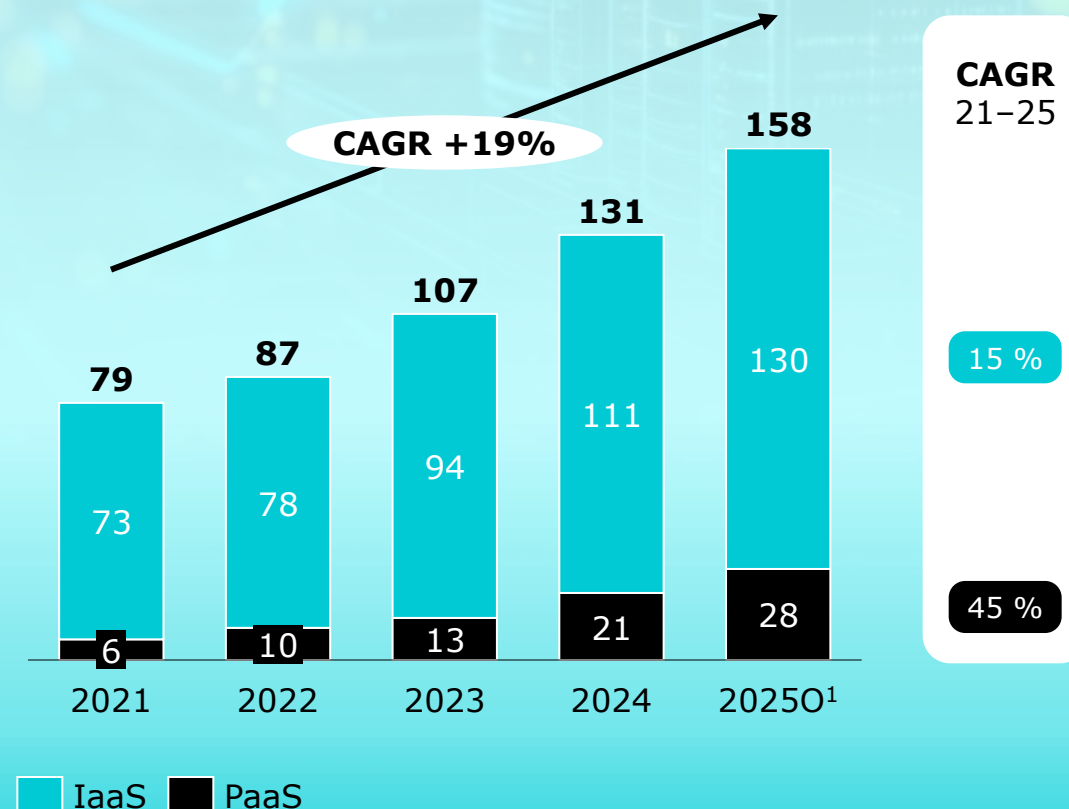
Российский сегмент облачных инфраструктурных сервисов рос с темпом 19% в 2021–2025 гг., рынок устойчив к уходу западных вендоров

- 1 Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов рос темпами 19% в 2021–2025 гг., сегмент PaaS рос значительно быстрее рынка.
- 2 Рынок демонстрирует устойчивость к уходу западных вендоров, существующие российские решения смогли покрыть существенную часть возникшего спроса.
- 3 При этом размеры «облачной экономики» в РФ (в терминах доли облачных сервисов в ВВП) остаются низкими относительно мировых бенчмарков, что обуславливает потенциал дальнейшего существенного роста.

1 - О – оценка

Источник: анализ Strategy Partners

Рынок облачных инфраструктурных сервисов, млрд руб.



Российский IaaS/PaaS: между драйверами цифровизации и импортозамещения и сдерживающими факторами санкций и дорогого финансирования

Драйверы роста



- 1** **Импортозамещение:** уход иностранных вендоров и регуляторные запреты стимулируют миграцию бизнеса на отечественные платформы.
- 2** **Господдержка и цифровизация:** требования государства к локализации данных и цифровой трансформации госсектора создают гарантированный спрос, развитие регуляторики в сфере КИИ создает спрос на сертифицированные облачные решения.
- 3** **ИИ и Big Data:** взрывной рост объемов данных и потребность в GPU-вычислениях для задач искусственного интеллекта требуют мощностей облачных провайдеров и ведут к росту спроса на услуги с высоким «средним чеком».
- 4** **Экономическая эффективность:** облака позволяют бизнесу сократить расходы на ИТ на 20–30%, перенося затраты в операционные и обеспечивая гибкость.
- 5** **Недоступность оборудования для вычислений:** в моменте ведет к дополнительному спросу на облачные услуги (из-за удорожания проектов по развитию собственной инфраструктуры), но создает неопределенность в долгосрочной перспективе.

Сдерживающие факторы и вызовы



- 1** **Безопасность:** консерватизм и недоверие клиентов к публичным облакам в вопросах защиты конфиденциальных данных.
- 2** **Технологические ограничения:** проблемы с доступом к передовому оборудованию и ПО (санкции, логистика), ограниченный доступ к современным чипам и серверному оборудованию усложняют развитие провайдеров.
- 3** **Макроэкономика:** высокая ключевая ставка удорожает стоимость фондирования, что критично для капиталоемкого облачного бизнеса.
- 4** **Риск монополизации и зависимости:** переход в облако меняет характер устаревания: проблема смещается с оборудования клиента на инфраструктуру провайдера. Сложность и высокая стоимость смены провайдера при развитой облачной архитектуре создают эффект vendor lock, из-за чего сбой у доминирующего оператора (санкции, недоинвестирование) становится триггером кризиса уже не для одной компании, а для целых отраслей экономики.
- 5** **Концентрация:** низкая утилизация ИИ-мощностей из-за концентрации спроса в узком диапазоне часовых поясов (европейская часть РФ).

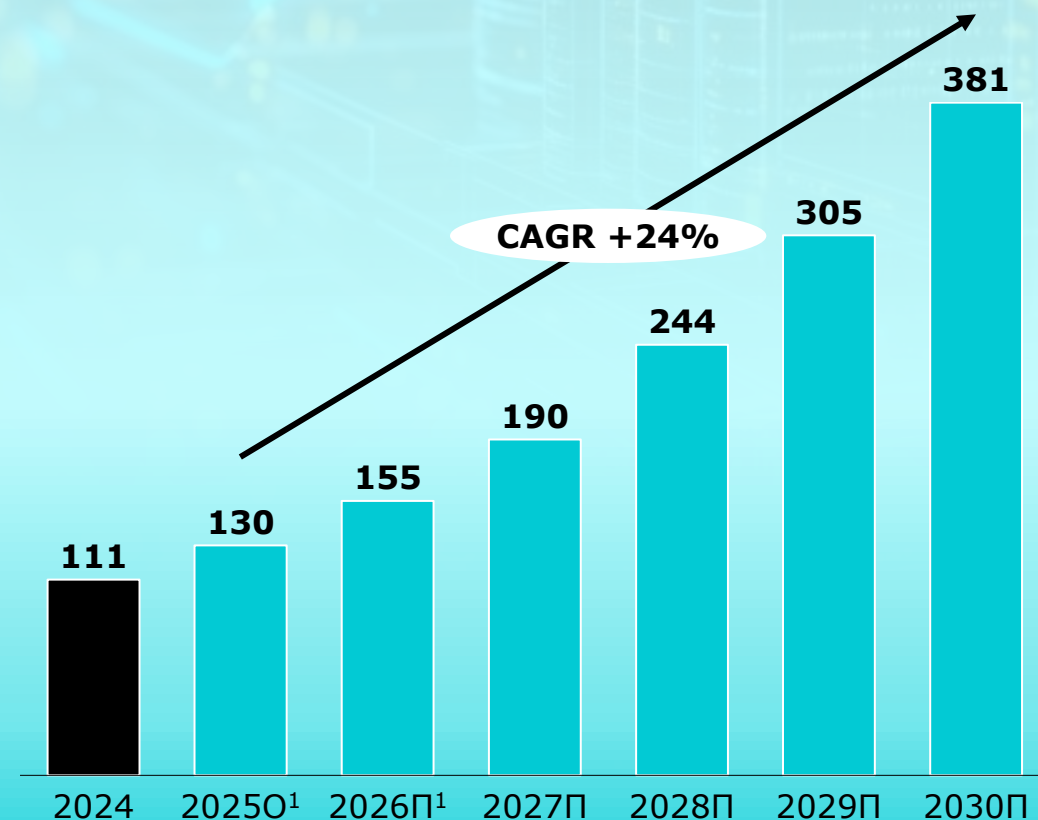
Сегмент IaaS будет расти с темпом 24% в год до 2030 г., преобладавая в структуре облачных инфраструктурных сервисов

- 1 Ожидается, что к 2030 г. емкость облачных сегментов увеличится до 381 млрд руб. при среднегодовых темпах роста в период 2024–2030 гг. на уровне 24%.
- 2 Российские сегменты растут в соответствии с трендом роста проникновения облачных сервисов в экономику (доля рынка в ВВП), что обуславливает наличие существенного потенциала роста. Ожидается, что на горизонте до 2030 г. соотношение рынка к ВВП в РФ только достигнет международных бенчмарков текущего периода.
- 3 При этом для сегмента облачных сервисов в РФ на текущий момент характерен уклон в сторону IaaS (IaaS занимает большую долю в рынке, чем по международным сравнениям), однако доля IaaS в рынке облачных сервисов будет снижаться (замещаться PaaS).
- 4 Ожидается, что на горизонте до 2030 гг. доля IaaS продолжит сокращаться в пользу PaaS, после чего соотношение стабилизируется.

1 — О — оценка, П — прогноз

Источник: анализ Strategy Partners

Прогноз облачных инфраструктурных сервисов IaaS в 2024–2030 гг., млрд руб.



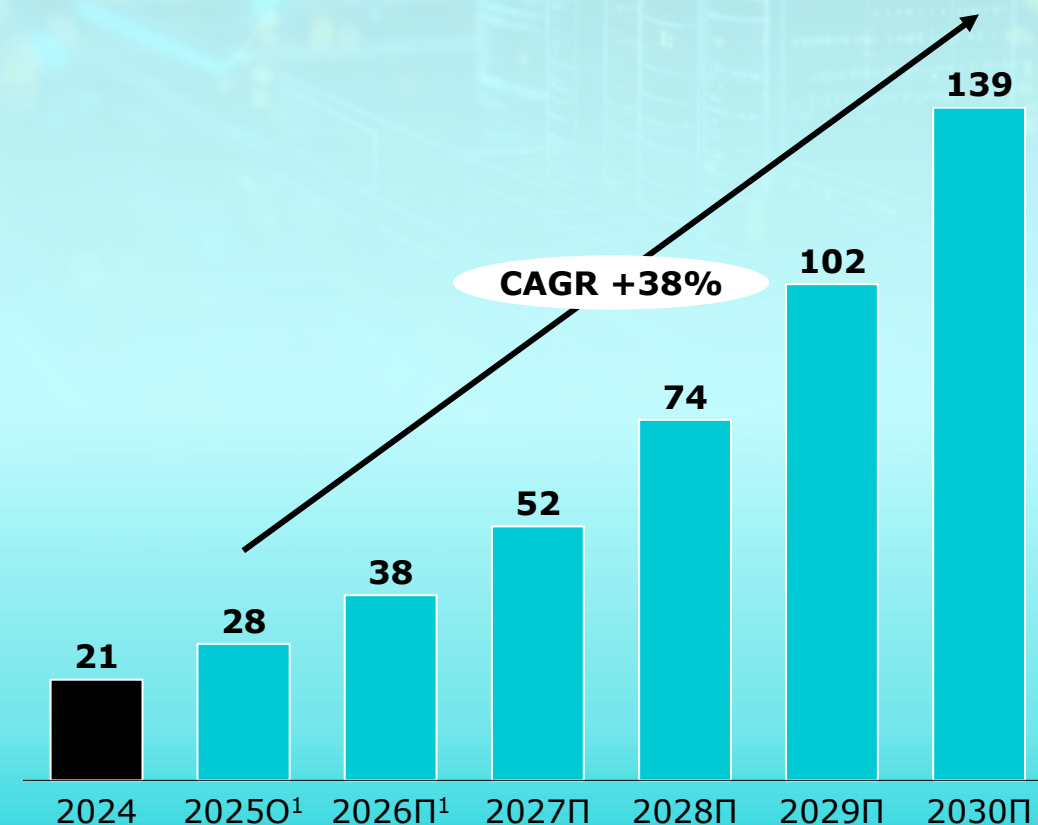
Российский PaaS будет демонстрировать сильную динамику (+38% год к году до 2030 г.), являясь драйвером всего облачного рынка России

- 1 В период 2024–2030 гг. российский PaaS будет расти среднегодовыми темпами на уровне 38%. К 2030 г. емкость сегмента PaaS достигнет 139 млрд руб.
- 2 Сегмент PaaS растет вслед за увеличением проникновения облачных сервисов в экономику РФ (доля в ВВП), что указывает на наличие существенного потенциала для дальнейшего роста.
- 3 Ожидается структурный сдвиг: к 2028–2030 гг. доля PaaS в структуре рынка продолжит увеличиваться за счет IaaS.
- 4 Ключевыми драйверами спроса на PaaS выступают сервисы управления базами данных (DBaaS), контейнеризация (Kubernetes as a Service) и платформы для разработки (DevOps).

1 — О – оценка, П - прогноз

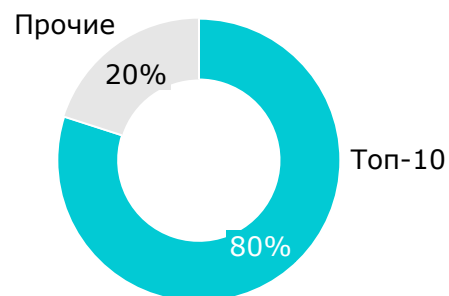
Источник: анализ Strategy Partners

Прогноз рынка облачных инфраструктурных сервисов PaaS в 2024–2030 гг., млрд руб.



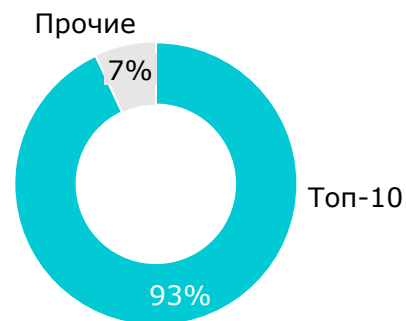
Рынок публичных облачных сервисов уже является высококонцентрированным — топ-10 участников занимают 80% в IaaS, 93% — в PaaS

Топ-10 российских IaaS по поставщикам в 2025 г.¹, %



РТК-ЦОД
Yandex Cloud
Selectel
Cloud.ru
ITGlobal
K2 Cloud
MWS
Beeline cloud
T1 Cloud
МегаФон Клауд

Топ-10 российских PaaS по поставщикам в 2025 г.¹, %



Yandex Cloud
Cloud.ru
VK Cloud
Per.py
K2 Cloud
МегаФон Клауд
Beeline Cloud
EdgeЦентр
РТК-ЦОД
Selectel

Комментарии



- ▶ Сегмент IaaS концентрирован — доля топ-10 участников составляет 80%.
- ▶ Ключевые участники в сегменте предлагают стандартную широкую линейку продуктов. Базовый набор IaaS-услуг (виртуальные машины, диски, хранилища) присутствует у каждого игрока.
- ▶ Большинство используют собственные разработки или open-source-решения в качестве основы для своих платформ.

Комментарии



- ▶ Сегмент PaaS концентрирован — доля топ-10 участников превышает 93%.
- ▶ Большинство игроков смещают фокус с простой аренды мощностей (IaaS) в сторону платформенных сервисов (PaaS): инструментов для разработчиков, контейнеризации и платформ данных.
- ▶ Провайдеры расширяют компетенции в продуктах, связанных с ИИ и Big Data.

1 – представлен перечень компаний, входящих в топ-10 сегмента по нашим оценкам. Перечень представлен без ранжирования по выручке.

Новые участники рынка — девелоперы, энергетические компании, производители «железа»

Потенциальные группы участников рынка >>	Девелоперы 	Энергетические компании 	Производители вычислительной техники и телекоммуникационного оборудования 
Возможные форматы прямого участия на рынке 	- Покупка оператора и последующее операционное участие - Строительство ЦОД в сотрудничестве с оператором с последующей продажей оператору - Строительство ЦОД для последующей продажи на рынке - Строительство ЦОД в качестве генерального подрядчика на СМР	- Создание совместных предприятий (СП) для строительства ЦОД - Строительство и владение генерирующими мощностями на площадке ЦОД, создание частных энергосетей под ЦОД - Прямые долгосрочные контракты на поставку энергии с новых мощностей - Полная интеграция («от скважины до облака») — обычно мини/микро-ЦОД на базе утилизируемого попутного газа	- Примеры участия в строительстве, управлении и эксплуатации есть от дочерних организаций крупных холдингов (которые занимаются в т. ч. производством оборудования) - Инвестиции в облачных провайдеров, операторов ЦОД и платформы (с фокусом на ИИ) - Производство готовых интегрированных решений («ЦОД в стойке») для ускоренного развертывания
Мотивация 	- Улучшить финансовые показатели (выручка, прибыль) - Диверсификация бизнеса и выход в высокотехнологичный сегмент с потенциалом роста - Монетизация земельного банка и подключенных мощностей (электричество)	- Улучшить финансовые показатели (выручка, прибыль) - Получить контроль за участком цепочки создания стоимости - Монетизация запертых мощностей и полезного использования попутного газа	- Создать «витрину» для продвижения продукции - Получить стратегический контроль за цепочкой создания стоимости - Ускорение вывода продуктов на рынок и захват доли за счет предложения комплексных решений
Примеры (мир) 	- KKR (приобретение CyrusOne) - Blackstone (приобретение QTS Realty) - Digital Realty (как пример девелопера, ставшего оператором). - ГК «ХОСТ» - ООО «ДАТАРК» - GreenMDC	- Iberdrola - Liberty Energy, Bloom Energy - TotalEnergies - Crusoe Energy - ExxonMobil — проработка решений по улавливанию CO2 для ЦОД на газе	- Samsung SDS — дочерняя ИТ-компания, управляющая ЦОД - NVIDIA — инвестиции в ИИ-платформы и облачных провайдеров - Huawei — строительство ЦОД под ключ с использованием своего оборудования
Примеры (РФ) 	- ФСК - PNK Group «Монарх» «Крост»	- Газпром — соглашение с «Крипто Энерджи» по использованию низконапорного газа для ЦОД - Росатом строит ЦОД рядом с АЭС для гарантированного энергоснабжения. Экспортирует это решение как комплексную услугу для зарубежных заказчиков АЭС	Некоторые крупные экосистемные и ИТ-компании имеют бизнес-юниты в производстве оборудования и в предоставлении облачных сервисов (которые функционируют как отдельные бизнес-юниты)

Методология исследования

Оценка рынка ЦОД и облачных сервисов проводилась на основе комбинированного подхода с разделением на мировой и российский сегменты.

Такой подход позволил обеспечить репрезентативность оценок и сопоставимость данных по разным сегментам рынка.



Мировой рынок оценивался на основе данных открытых источников (публичная отчетность крупнейших игроков, аналитические обзоры агентств, отраслевая пресса). Полученные показатели верифицировались через сопоставление с несколькими независимыми источниками для минимизации погрешности.



Российский рынок оценивался методом «снизу вверх» (bottom-up) — на основе агрегированной выручки ключевых игроков. Проводилась очистка данных: из общей выручки компаний выделялся корпоративный сегмент с исключением коммерческого сегмента, где это применимо. Полученные показатели сопоставлялись с мировыми бенчмарками и корректировались с учетом структурных особенностей российского рынка.

Strategy Partners — ведущая российская консалтинговая компания. Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей. На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки M&A и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги.

Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление — Research Hub Strategy Partners — позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Компания на протяжении последних 4 лет входит в топ-5 в сегменте стратегического консалтинга (согласно рейтингу RAEX).



Алексей Волостнов
Партнер

+ 7 (916) 811-44-25
volostnov@strategy.ru



Роман Тиняев
Партнер

+7 (906) 789-59-31
tinyaev@strategy.ru



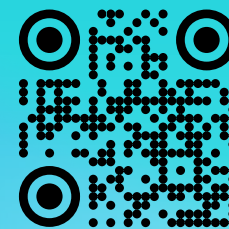
Александр Михайлов
Руководитель проектов

+7 (919) 960-13-80
mikhaylov@strategy.ru

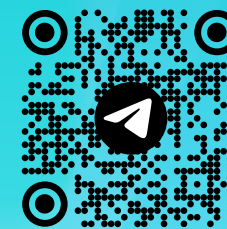


Виктория Нечаева
Аналитик

Новости рынка, информация о мерах господдержки, исследования и комментарии экспертов в наших социальных сетях



strategy.ru



t.me/strategypartners

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47
inbox@strategy.ru