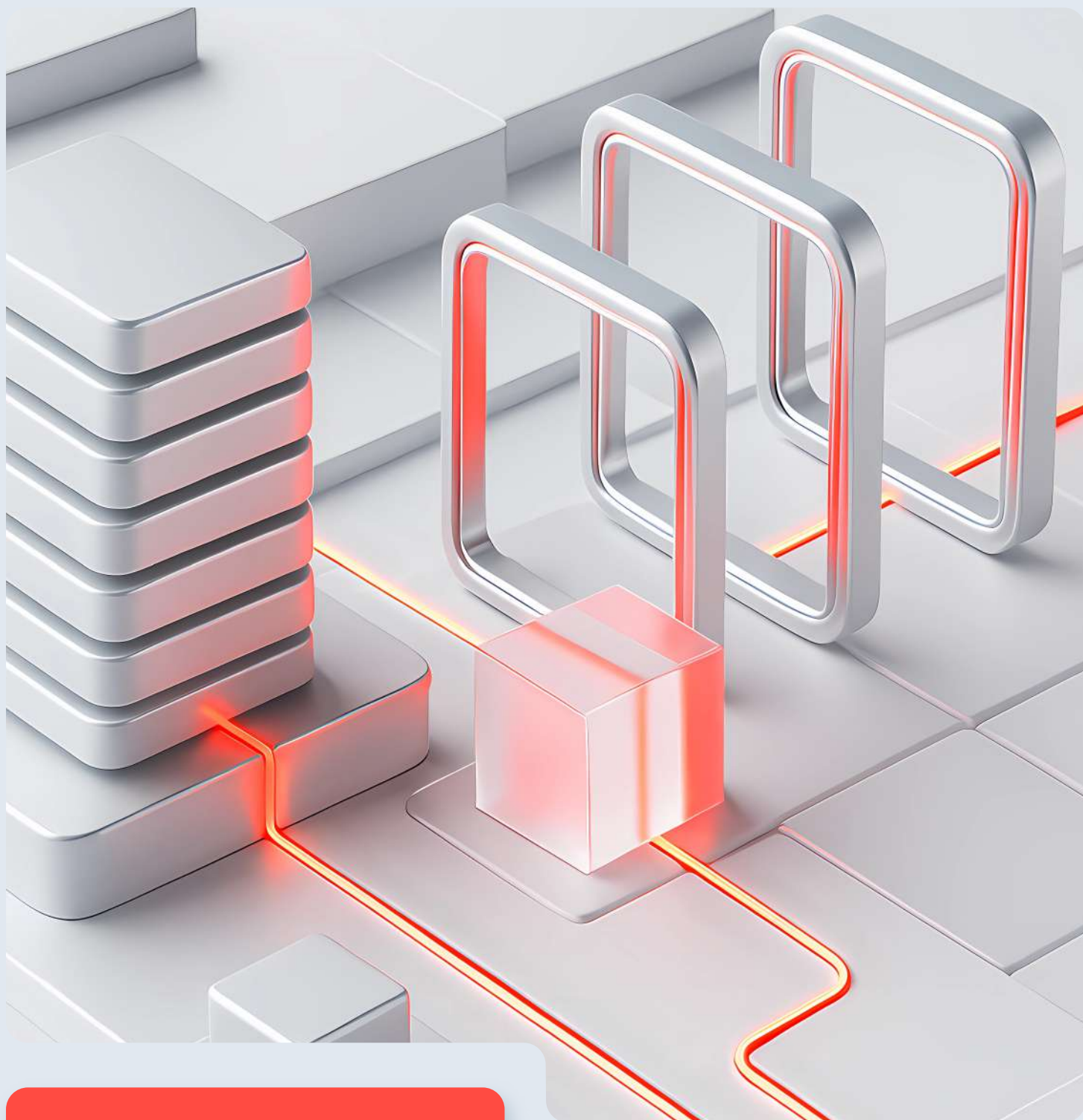




Корпоративные
парки серверов и СХД
в 2025 году: стратегии,
вызовы и планы

Структура исследования:

Введение и методология

1. Импортозамещение в серверах/СХД: текущая ситуация и барьеры

- 1.1. Бюджет и глубина импортозамещения
- 1.2. Мотивация и барьеры

2. СХД

3. GPU

4. Планы развития инфраструктуры в 2025 году

- 4.1. Динамика закупок
- 4.2. Связь возраста инфраструктуры и плана закупок
- 4.3. Рост объема хранения данных
- 4.4. Роль GPU в планах компаний

5. Заключение

Введение

Импортозамещение в ИТ-инфраструктуре перестаёт восприниматься как временная мера, продиктованная внешними обстоятельствами. Первоначальный импульс, возникший в условиях дефицита и нормативного давления, постепенно уступает место более выверенному подходу: компании всё чаще рассматривают внедрение российских решений как элемент долгосрочной инфраструктурной стратегии.



Наиболее показательно это проявляется в сегменте серверов и систем хранения данных — ключевых компонентах корпоративной ИТ-инфраструктуры. Здесь импортозамещение не теряет темпа, даже несмотря на то, что формальные стимулы, такие как субсидии и регуляторные требования, отходят на второй план. На смену им приходят практические ориентиры: архитектурная совместимость и доступность технической поддержки.



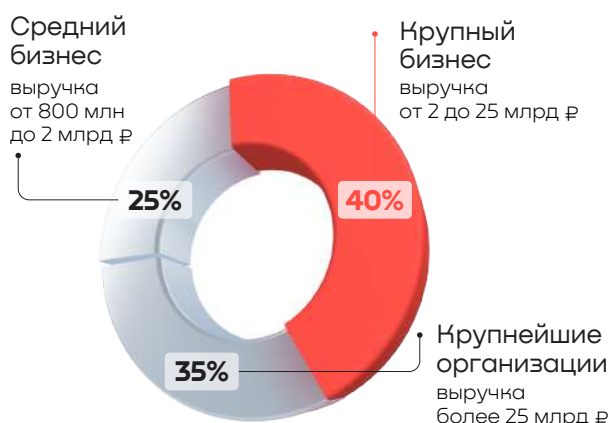
Этот сдвиг не означает массового и одномоментного перехода. Внедрение российских серверов и СХД идет поэтапно и неоднородно, отражая различия в отраслях, зрелости ИТ-парков и стратегиях технологического развития. Исследование компании OCS зафиксировало ключевые параметры этой трансформации: глубину импортозамещения, планы расширения инфраструктуры, поведенческие и архитектурные барьеры, а также роль компонентов, таких как GPU, в приоритетах заказчиков на 2025 год.



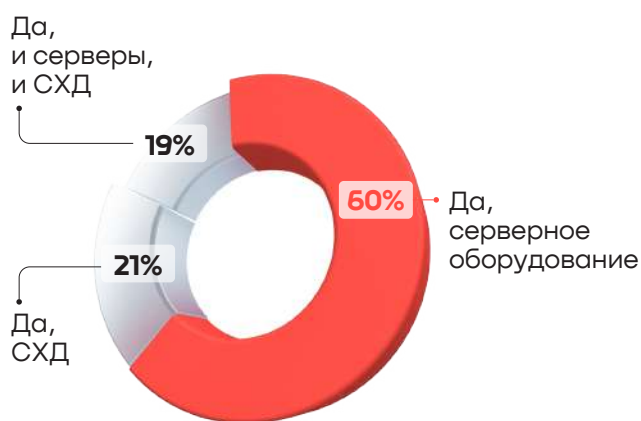
Методология

Исследование основано на анкетировании **173 представителей российских компаний** на уровне ИТ-директора/заместителя ИТ-директора. Все участники исследования совершали закупки серверов и/или СХД в 2024 году. Опрос проводился в период **с марта по май 2025 года**. Выборка охватывает крупнейшие, крупные и средние компании по годовому объему выручки. Исследование сфокусировано на отраслях, которые являются ключевыми потребителями серверного оборудования/СХД с точки зрения компании OCS. Профиль респондентов и отраслевое распределение представлены на диаграммах.

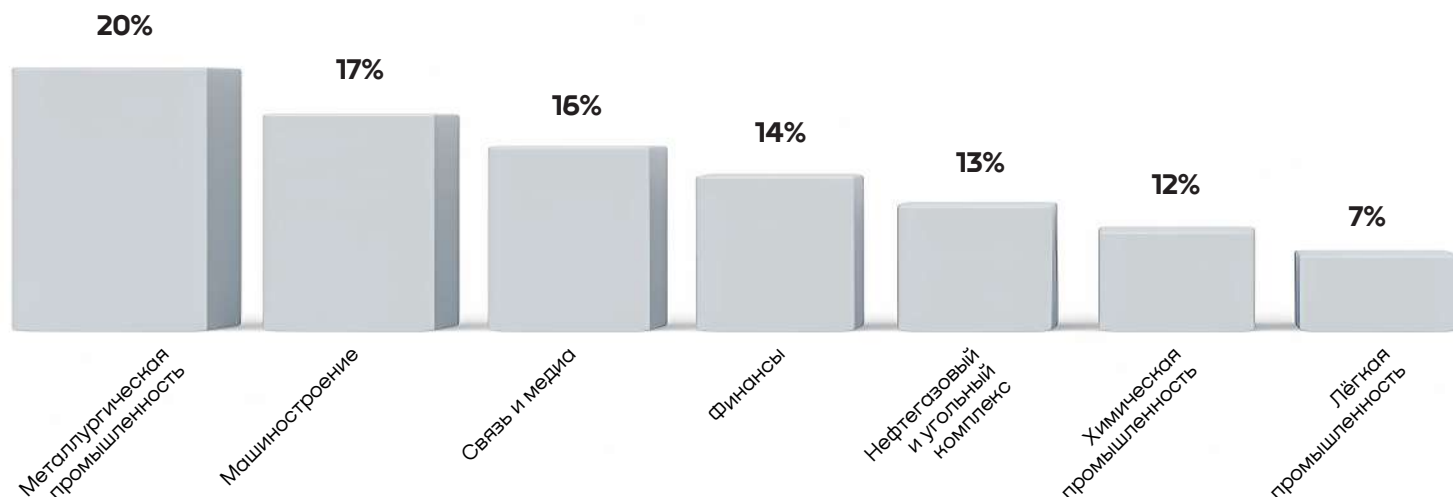
Распределение компаний по размеру годовой выручки



Закупки серверного оборудования и СХД в 2024 году



Закупки серверного оборудования и СХД в 2024 году



Ключевые выводы:

1.

Импортозамещение развивается, но носит преимущественно ограниченный характер

75% компаний осуществляли закупки российских серверов/СХД, однако у большинства (54%) их доля не превышает четверти парка. Еще у 34% доля отечественных решений находится в пределах 25–50%. Это может указывать на то, что российские решения внедряются точно для отдельных задач или в рамках выполнения формальных требований по переходу на отечественные технологии.

2.

Инфраструктура большинства заказчиков демонстрирует признаки зрелости: 49% серверного и СХД-парка находится в возрасте 3–5 лет, еще 17% — старше 5 лет

Это указывает на приближение к порогу, при котором оборудование обычно подлежит обновлению. Однако возраст сам по себе не становится драйвером перехода на российские решения: выбор определяется не только техническими, но и поведенческими, архитектурными и отраслевыми факторами.

3.

Масштаб бюджета создает возможность для импортозамещения, но его фактическая глубина определяется отраслевыми требованиями, а не исключительно рыночным спросом

В ряде отраслей с бюджетами от 250 млн рублей и выше, таких как финансы, телеком и химическая промышленность, доля компаний, использующих российские решения более чем на 25%, составляет порядка 50%. Однако этот выбор зачастую обусловлен нормативными ограничениями, а не рыночными предпочтениями.

4.

Ключевыми критериями выбора российских решений остаются совместимость с существующей ИТ-архитектурой и наличие локальной технической поддержки

Цена выходит на первый план преимущественно у компаний с ограниченными бюджетами.

Ключевые выводы:

5.

Массовый переход на российские решения сдерживается рядом барьеров

Основными препятствиями остаются трудности интеграции отечественных решений в существующую архитектуру (33%), приверженность зарубежным брендам (28%) и ограниченный выбор российских решений (26%).

6.

Полная SSD-архитектура пока остается нишевым явлением

Гибридные СХД (HDD+SSD) доминируют в корпоративной инфраструктуре (54% компаний), тогда как SSD (All Flash) внедрены только у 9% респондентов. Это указывает на осторожность заказчиков в переходе к передовым архитектурам.

7.

Рост объемов хранения данных становится универсальным трендом

74% компаний ожидают увеличение объёмов данных, причём 38% прогнозируют рост свыше 10%.

8.

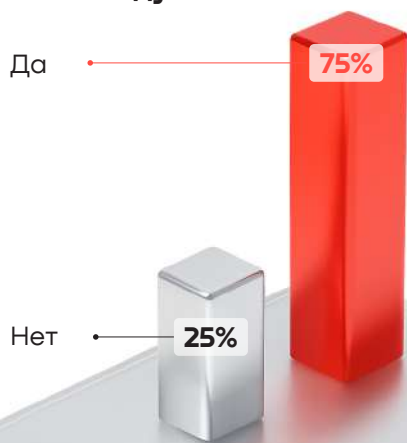
GPU-ускорение пока остаётся технологией точечного применения

Несмотря на всплеск интереса к вычислениям на GPU, 47% компаний не планируют увеличивать парк устройств с видеоускорителями в 2025 году. Только 24% собираются увеличить парк на 5%.

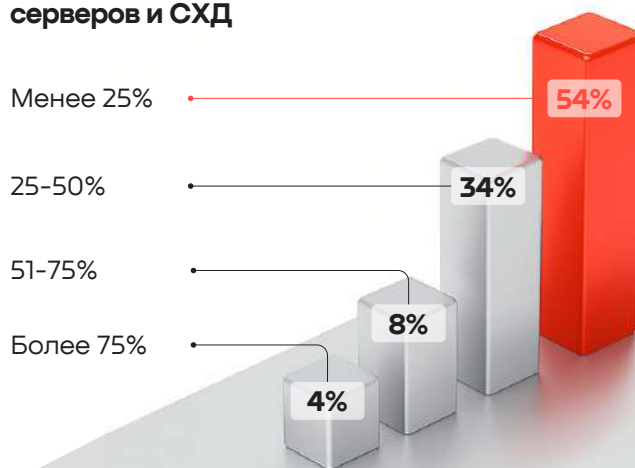
1. Импортозамещение: текущая ситуация и барьеры

По итогам 2024 года, три четверти опрошенных компаний закупали серверы/СХД российских производителей. Пока российское оборудование у большинства компаний не занимает доминирующих позиций: у **88%** респондентов эта доля не превышает **50%**. Наиболее массовый сегмент — компании, в которых отечественное оборудование составляет менее четверти парка (54%), но при этом еще **34%** уже достигли уровня **от 25 до 50%**.

Закупки серверов/СХД российских производителей в 2024 году



Доля российских производителей в парке серверов и СХД



Только у **12%** компаний российское оборудование составляет более половины серверного и СХД-парка, что свидетельствует о постепенной модели импортозамещения и преобладании гибридной инфраструктуры, сочетающей отечественные и зарубежные решения.

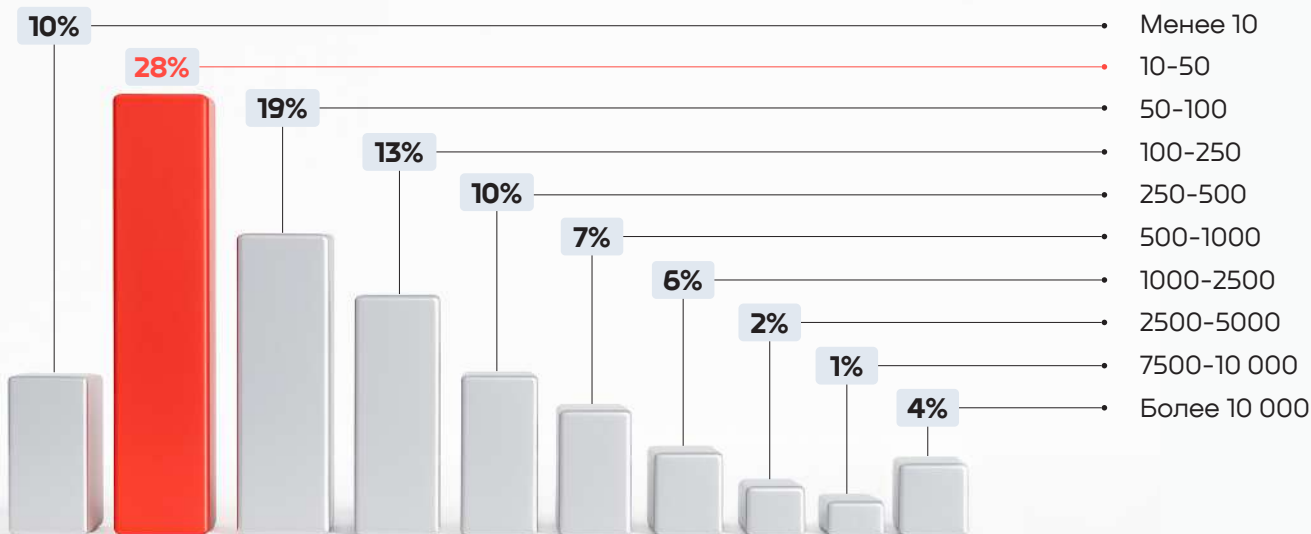


Анна Чернякова,
вице-президент OCS



На сегодняшний день свои серверы и СХД выпускают более 30 российских вендоров. Ассортимент отечественных продуктов на рынке очень объёмный: есть как базовые решения, так и высокотехнологичные вроде 4-процессорных серверов или оборудования на новейших процессорах шестого поколения. Российские разработки могут закрывать до 90% ИТ-задач бизнеса

Парк физических серверов и СХД (в штуках)



Корреляция между масштабом ИТ-парка и глубиной импортозамещения носит выборочный характер. Среди компаний с инфраструктурой **до 10** устройств **94%** респондентов ограничиваются минимальной долей российских решений. В диапазоне **10–50** устройств таких **65%** организаций. Напротив, в сегменте **100–250** устройств зафиксирован локальный максимум: **66%** компаний указывают долю российских решений на уровне **25–50%**. Вероятно, это тот масштаб, где инфраструктура требует системного управления, но еще допускает поэтапный переход.

Доля российских решений в зависимости от размера ИТ-парка (в количестве устройств)

Кросс-факторная таблица

Какой парк физических серверов и СХД имеется в вашей организации (в штуках)	Текущая доля российских серверов/СХД в текущем парке заказчика			
	Менее 25%	25-50%	51-75%	Более 75%
Менее 10 серверов/СХД	94%	6%	0%	0%
10-50 серверов/СХД	65%	34%	1%	0%
50-100 серверов/СХД	64%	21%	15%	0%
100-250 серверов/СХД	26%	66%	4%	4%
250-500 серверов/СХД	53%	29%	18%	0%
500-1000 серверов/СХД	58%	42%	0%	0%
1000-2500 серверов/СХД	20%	60%	20%	0%
2500-5000 серверов/СХД	67%	33%	0%	0%
7500-10 000 серверов/СХД	0%	0%	100%	0%
Более 10 000 серверов/СХД	0%	14%	0%	86%

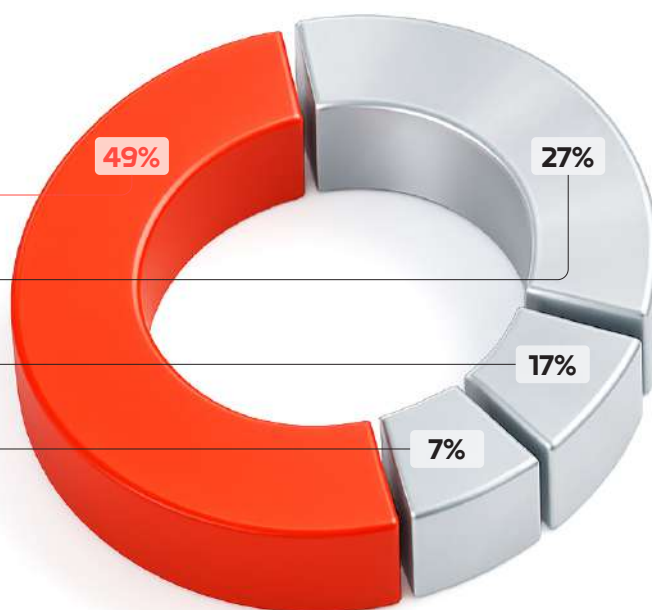
Средний возраст серверного оборудования и СХД в парке

3-5 лет

1-3 года

Более 5 лет

Менее 1 года



Большая часть серверного оборудования/СХД в компаниях сегодня находится в зрелом состоянии: **49%** парка имеют возраст **от 3 до 5 лет**, еще **17% старше 5 лет**. Около трети (**34%**) инфраструктуры **моложе 3-х лет**. Однако даже на фоне технического старения возраст сам по себе не становится фактором смены серверных платформ. Поведение компаний определяется не масштабом ИТ, а контекстом. Стратегия внедрения отечественных решений формируется под влиянием нормативных требований, зрелости архитектуры и уровня риска. Массового сдвига в сторону российских серверов и СХД на текущем этапе не наблюдается.

На процессах какой архитектуры собраны серверы



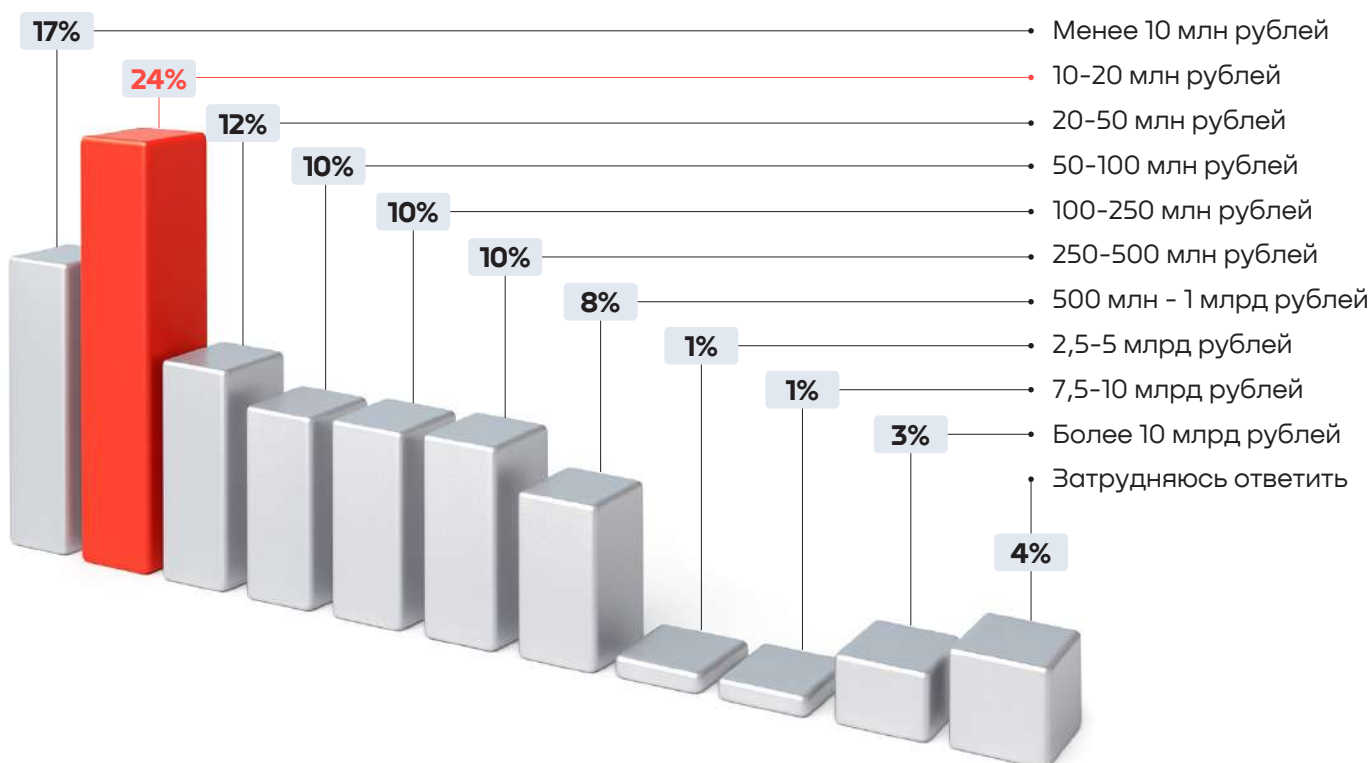
Отдельного внимания заслуживает архитектура серверных решений, поскольку именно она зачастую формирует ограничения и определяет технологическую совместимость. На текущий момент наиболее распространенной остается архитектура **x86**: именно её используют **75%** компаний.

ARM-решения присутствуют у трети респондентов, в то время как отечественные архитектуры Эльбрус, Байкал и RISC пока остаются в статусе пилотных внедрений и не получили широкого распространения. Это обстоятельство может косвенно свидетельствовать о том, что переход на новые аппаратные платформы, требующий серьезной архитектурной перестройки, является более сложным и медленным процессом, чем брендовое замещение (переход на отечественные торговые марки).

1.1. Бюджет и глубина импортозамещения

Выборка исследования охватывает широкий диапазон инфраструктурных бюджетов: от менее 10 млн до свыше 1 млрд рублей.

Средний годовой бюджет на закупку серверного оборудования и СХД



Распределение респондентов по уровню среднегодового бюджета на закупку серверного оборудования и СХД демонстрирует концентрацию в нижнем и среднем ценовом диапазоне. Почти четверть участников опроса (**24%**) находится в бюджете **10–20 млн** рублей в год, ещё **17%** в сегменте **до 10 млн** рублей. Таким образом, **почти половина** выборки представлена компаниями с бюджетами **до 20 млн** рублей в год. В то же время в исследовании представлены и крупные бюджеты: **от 100 млн до 1 млрд** рублей — **28%** компаний.

Связь между размером ИТ-бюджета и глубиной импортозамещения

Кросс-факторная таблица

Какой годовой бюджет в среднем выделяют в вашей компании на закупку серверного оборудования и СХД?	Текущая доля российских серверов/СХД в текущем парке заказчика			
	Менее 25%	25-50%	51-75%	Более 75%
Менее 10 млн рублей	73%	20%	7%	0%
10-20 млн рублей	74%	21%	5%	0%
20-50 млн рублей	52%	38%	10%	0%
50-100 млн рублей	53%	47%	0%	0%
100-250 млн рублей	37%	53%	10%	0%
250-500 млн рублей	39%	61%	0%	0%
500 млн-1 млрд рублей	29%	43%	28%	0%
2,5-5 млрд рублей	0%	0%	0%	100%
7,5-10 млрд рублей	0%	0%	100%	0%
Более 10 млрд рублей	0%	0%	0%	100%

Анализ перекрестных данных показывает: компании с крупными бюджетами чаще демонстрируют более высокую долю российских решений. В сегменте **250–500 млн рублей 61%** компаний имеют парк, где доля отечественного оборудования превышает **25%**. В группе с бюджетами **от 500 млн до 1 млрд** уже **72%**.

Повышенная доля российских решений в высокобюджетных группах обусловлена не столько зрелостью рыночного спроса, сколько отраслевой принадлежностью. В сегментах с повышенным уровнем нормативного контроля, таких как финансы, телеком и химическая отрасль, импортозамещение нередко является обязательным условием.



Среднегодовой бюджет компаний на закупку серверного оборудования и СХД по отраслям

Отрасль	Менее 10 млн ₽	10-20 млн ₽	20-50 млн ₽	50-100 млн ₽	100-250 млн ₽	250-500 млн ₽	500 млн-1 млрд ₽	2,5-5 млрд ₽	Более 10 млрд ₽	Затрудняюсь ответить
Финансы	17%	12%	8%	17%	13%	8%	13%	0%	4%	8%
Легкая промышленность	36%	27%	9%	0%	18%	0%	0%	0%	10%	0%
Машиностроение	3%	23%	17%	7%	10%	13%	17%	3%	0%	7%
Металлургическая промышленность	23%	29%	20%	9%	6%	6%	3%	0%	3%	3%
Химическая промышленность	24%	24%	5%	9%	14%	10%	0%	0%	9%	5%
Нефтегазовый и угольный комплекс	3%	26%	9%	7%	4%	13%	17%	0%	0%	7%
Связь и медиа	13%	14%	11%	18%	18%	18%	4%	0%	4%	0%

Доля российских производителей в парке серверов и СХД по отраслям

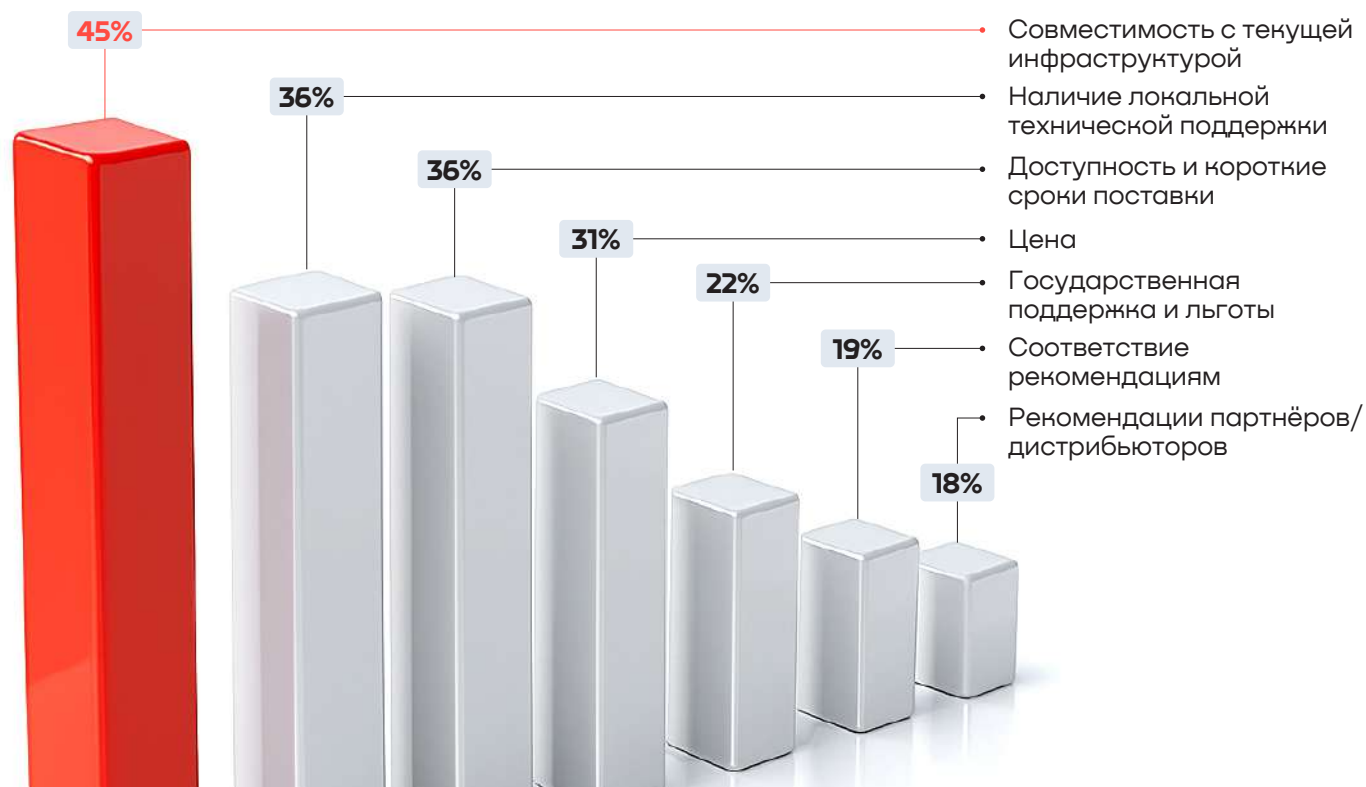
Отрасль	Менее 25%	25-50%	52-75%	Более 75%
Финансы	46%	38%	13%	3%
Легкая промышленность	45%	45%	0%	10%
Машиностроение	47%	37%	13%	3%
Металлургическая промышленность	57%	34%	6%	3%
Химическая промышленность	52%	24%	14%	10%
Нефтегазовый и угольный комплекс	70%	22%	4%	4%
Связь и медиа	53%	43%	4%	0%

Однако наличие регуляторных требований не всегда приводит к высокой доле российских решений. Показательный пример — нефтегазовая отрасль. Несмотря на включенность в контур критической информационной инфраструктуры и наличие высоких ИТ-бюджетов, **70%** компаний используют преимущественно зарубежное оборудование (доля российских решений — **менее 25%**). Это связано с высокой степенью зрелости существующей инфраструктуры: у **65%** компаний парк серверов и СХД эксплуатируется более трёх лет. В сочетании с высокой архитектурной инерцией и глубокой интеграцией с устоявшимися технологическими платформами это снижает заинтересованность в переходе на альтернативные решения. Таким образом, даже при наличии формальных требований, фактическая глубина импортозамещения определяется не только регуляторной средой, но и зрелостью инфраструктуры, оценкой рисков и готовностью к изменениям со стороны заказчиков.

1.2. Мотивация, барьеры и архитектура решений

Совокупная картина факторов, влияющих на выбор отечественных решений, показывает, что ключевыми остаются совместимость, поддержка и логистика.

Причины выбора отечественных брендов при покупке серверного оборудования или СХД



На первом месте стоит совместимость с текущей ИТ-архитектурой, этот фактор отметили **45%** респондентов. На втором и третьем местах наличие локальной технической поддержки и доступность с короткими сроками поставки (**по 36%**). Эти критерии особенно важны в условиях нестабильности внешних поставок и потребности в оперативной поддержке инфраструктуры. Цена, вопреки распространенным ожиданиям, занимает только четвертое место: **31%** респондентов указали стоимость как один из основных факторов выбора.

Значимую роль также играют государственная поддержка и льготы (**22%**) и соответствие требованиям регуляторов (**19%**). Это говорит о существенном влиянии нормативных факторов на принятие решений о переходе на отечественные решения, особенно в сегменте государственных или стратегически важных проектов.

Анализ показывает, что структура причин выбора варьируется в зависимости от бюджета компании.

Факторы выбора отечественных решений в зависимости от среднегодового бюджета

Кросс-факторная таблица

Какой годовой бюджет в среднем выделяют в вашей компании на закупку серверного оборудования и СХД?	2,5-5 млрд ₽	7,5-10 млрд ₽	Более 10 млрд ₽	500 млн-1 млрд ₽	50-100 млн ₽	250-500 млн ₽	100-250 млн ₽	20-50 млн ₽	Менее 10 млн ₽	10-20 млн ₽
Совместимость с текущей инфраструктурой	100%	0%	0%	36%	29%	28%	37%	24%	30%	56%
Наличие локальной технической поддержки	100%	0%	0%	57%	12%	50%	42%	33%	13%	21%
Доступность и короткие сроки поставок	100%	100%	0%	14%	24%	39%	26%	29%	30%	31%
Цена	0%	0%	0%	7%	18%	17%	5%	57%	13%	44%
Государственная поддержка и льготы	0%	100%	0%	14%	29%	28%	21%	24%	10%	10%
Соответствие требованиям регуляторов	0%	0%	50%	14%	12%	6%	16%	29%	20%	3%
Рекомендации партнёров/дистрибьюторов	0%	0%	50%	7%	18%	11%	11%	14%	13%	13%

В сегментах с бюджетами до **50 млн** рублей ключевым мотивом становится цена: её указывают до **57%** респондентов. То есть, в этой категории экономические факторы доминируют при принятии решения о переходе на отечественные системы. По мере увеличения бюджета на первый план выходят инфраструктурные требования: совместимость с текущей архитектурой и наличие локальной технической поддержки. Эти критерии становятся актуальны при бюджетах от **100 млн** рублей и выше.

Дополнительно в группах с бюджетами от **250 млн** рублей растёт значимость регуляторных требований и государственной поддержки. Это может быть связано с участием таких компаний в сегментах, чувствительных к требованиям безопасности и сертификации.

Таким образом, причины выбора российских решений формируются не только в зависимости от объема средств, но и от контекста применения, зрелости инфраструктуры и внешних ограничений. Структура факторов указывает на существование поведенческих кластеров: в нижнем бюджете наблюдаем более упрощённые закупочные стратегии, в среднем — поиск сбалансированных решений, в высоком бюджете фокус на системную интеграцию и выполнение регуляторных требований.

Многие компании при выборе оборудования ориентируются на наличие локальной поддержки (**36%**). При этом **77%** респондентов тратят на сервисное обслуживание не более **10%** от стоимости самих серверов и СХД, и только **6%** компаний инвестируют в сервис более **15%**.

Доля сервисов (гарантийное обслуживание и/или расширенный сервис) от стоимости серверов/СХД в 2024 году



Несмотря на то что **75%** компаний уже закупали российские серверы и СХД, масштабное внедрение отечественных решений сдерживается рядом барьеров.

Причины отказа от закупок отечественных брендов серверного оборудования и СХД



Основные причины отказа от массового перехода на российские решения включают прежде всего технические сложности с интеграцией (**33%**) и предпочтения зарубежным брендам (**28%**). Ограниченность выбора (**26%**) и сомнения в качестве (**21%**) также существенно влияют на решение компаний.

Анализ компаний, у которых парк серверного оборудования и СХД **старше 3-х лет (66% выборки)**, показывает, что даже при наличии зрелого оборудования, решение о закупке новых решений остается взвешенным. Причины такого поведения различаются в зависимости от возраста парка.

У компаний с возрастом оборудования **3–5 лет** доминируют опасения по качеству и сложности интеграции, при этом **21%** вовсе не закупали российские решения в 2024 году. В группе с возрастом **более 5 лет** качество уже не фигурирует как барьер, но заметно растёт предпочтение зарубежным брендам — его указывает **40%** опрошенных.

Причины отказа от российских решений у компаний с инфраструктурой старше 3 лет			Кросс-факторная таблица	
Укажите средний возраст серверного оборудования и СХД в вашем парке?	3-5 лет	Более 5 лет		
Не покупали российские сервера/СХЖ в 2024 году	21%	34%		
Опасения по качеству/надёжности	28%	0%		
Ограниченный выбор/недостаточная производительность	22%	30%		
Сложности с интеграцией в текущую инфраструктуру	33%	20%		
Высокая стоимость по сравнению с зарубежными устройствами	16%	10%		
Предпочтения устоявшимся зарубежным брендам	13%	40%		

Это указывает на две разные стратегии. Компании с инфраструктурой среднего возраста (**3–5 лет**) чаще занимают выжидательную позицию: с одной стороны, их оборудование уже не новое, с другой — они не переходят на отечественные решения, ссылаясь на опасения по поводу качества, надёжности и недостаточной производительности. Эти компании также чаще сталкиваются с необходимостью интеграции в сложную, унаследованную архитектуру, что делает технологический переход более рискованным.

В то же время компании с наиболее устаревшим парком (**более 5 лет**) демонстрируют уже не столько технологические сомнения, сколько глубоко укоренившуюся приверженность зарубежным брендам. Для них архитектура и поставщики зачастую являются частью долгосрочной стратегии, и даже при объективной потребности в обновлении инфраструктуры они продолжают придерживаться прежней модели закупок.

2. СХД

В серверной инфраструктуре заказчиков доминируют гибридные СХД: HDD и SSD в рамках одной системы. На них сегодня опираются **54%** компаний. **36%** участников опроса продолжают использовать классические HDD-системы, тогда как полностью флешевые массивы остаются нишевым решением: чистые All Flash Array есть лишь у **9%** компаний.

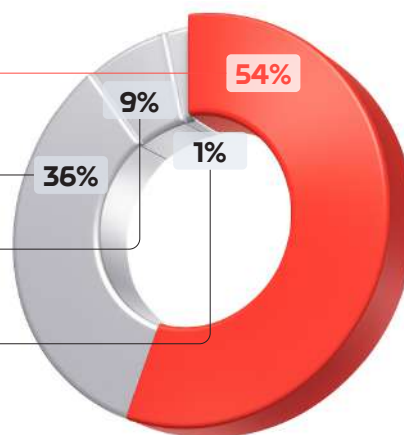
Основной эксплуатируемый тип СХД

Гибрид HDD/SSD
(Hybrid Flash Array)

Только HDD

Только SSD
(All Flash Array)

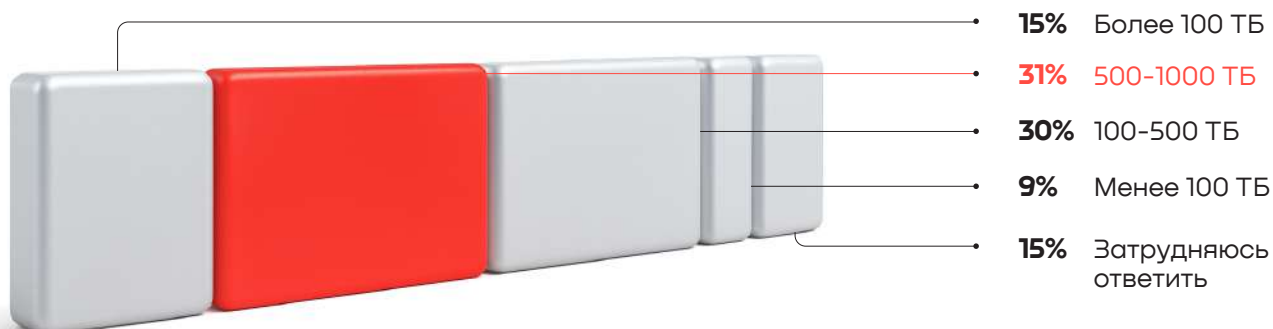
Ленты (LTO)



Причины этого кроются как в более высокой стоимости SSD, так и в архитектурных особенностях решения. Несмотря на большую производительность, SSD-системы подвержены износу, особенно в сценариях с интенсивной записью. При этом, восстановление данных в случае сбоя оказывается сложнее, чем при использовании HDD, а выход из строя может происходить незаметно, без предварительных признаков деградации. Поэтому вполне ожидаемо, что для большинства участников опроса гибридные решения остаются наиболее сбалансированными с точки зрения рисков, архитектурной совместимости и совокупной стоимости владения.

Наряду с архитектурными характеристиками важно оценить распределение компаний по объемам хранимых данных. Большинство респондентов (**61%**) указали, что их инфраструктура оперирует объемами хранения в диапазоне от 100 до 1000 ТБ. При этом, **15%** компаний сообщили о наличии более 1 ПБ данных, что требует особого подхода к проектированию систем хранения.

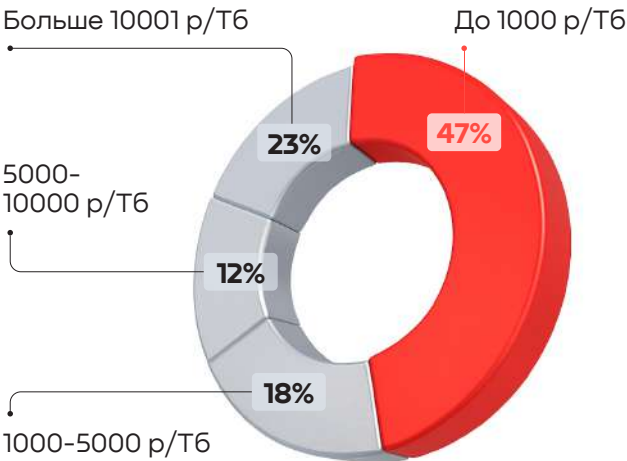
Текущий совокупный объём хранения данных



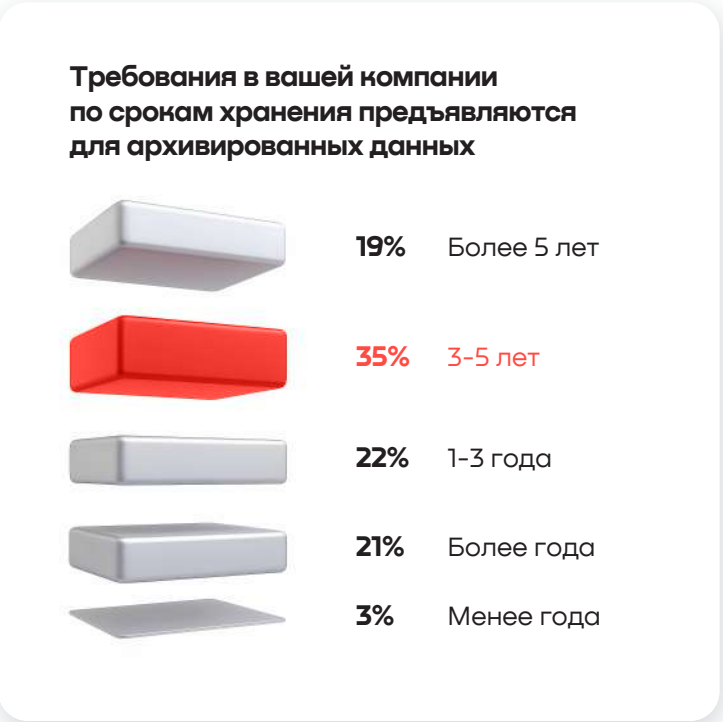
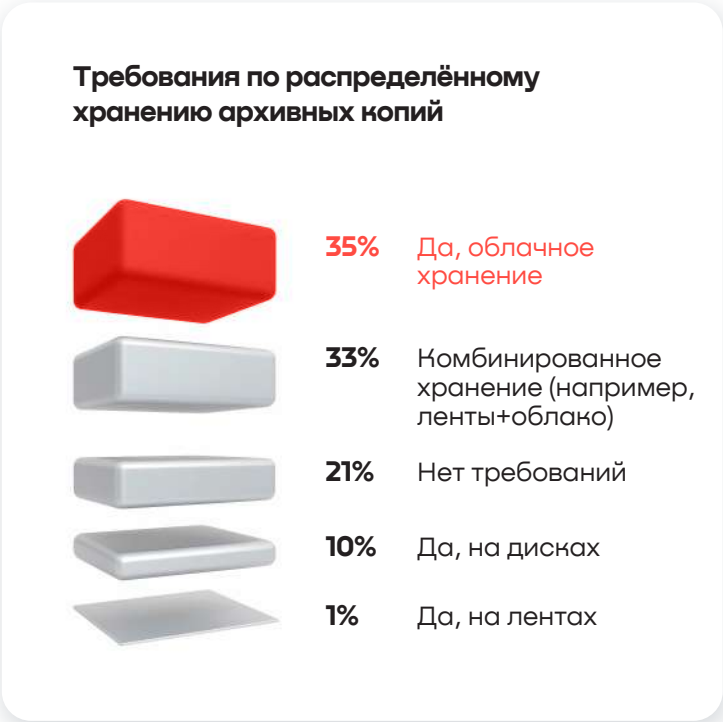
Анализ осведомленности о стоимости хранения показал, что данная метрика пока не является достаточно значимой для большинства компаний. Из 173 респондентов только 17 человек (**10%**) смогли назвать ориентировочную стоимость хранения одного терабайта. Остальные **90%** либо не располагают точными данными, либо не используют эту метрику при планировании.

Среди тех, кто ответил, оценки распределились неравномерно: **47%** указали стоимость до 1000 рублей за ТБ, ещё **30%** в диапазоне от 1000 до 10 000 рублей, а **23%** — выше 10 000 рублей.

Средняя стоимость хранения данных за 1 терабайт



Компании всё чаще формируют внутренние требования к организации хранения данных. Результаты опроса показывают, что **79%** опрошенных ориентируются на использование распределенных моделей хранения. При этом приоритет отдается облачным (**35%**) и гибридным решениям (**33%**), тогда как только **10%** респондентов опираются исключительно на дисковое хранение.

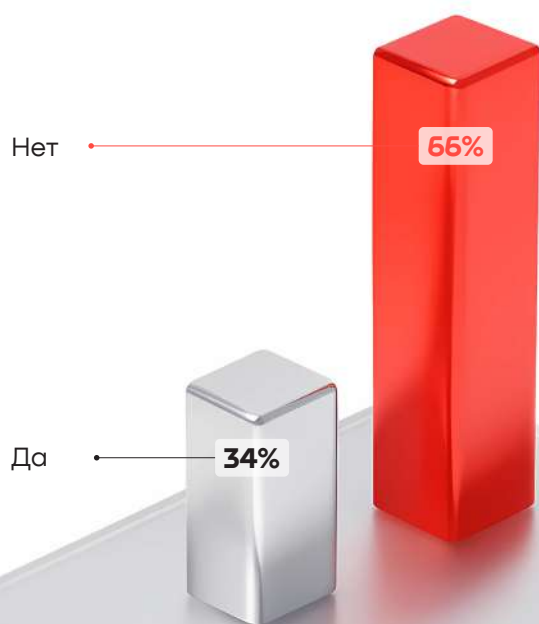


С точки зрения сроков хранения архивных данных лидирует диапазон **3–5 лет (35%)**, на втором месте **1–3 года (22%)**. Только **3%** компаний ограничиваются краткосрочным хранением **менее года**.

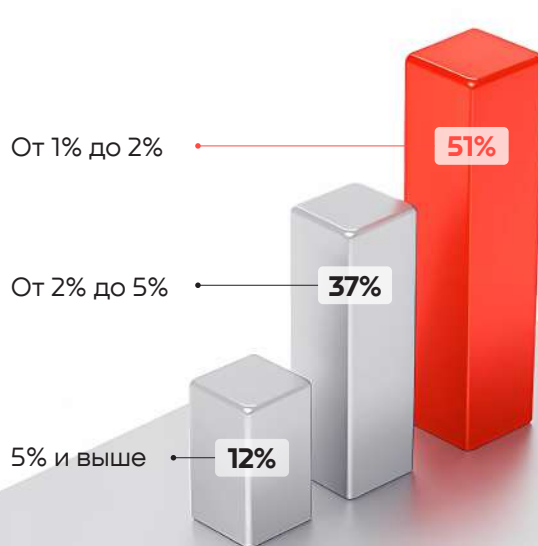
3. GPU

Российский рынок демонстрирует неожиданно высокий уровень использования GPU-технологий в корпоративной инфраструктуре: согласно полученным данным, **34%** компаний применяют серверы с видеоускорителями. При этом нужно учитывать, что речь идет о новой, дорогостоящей и сложнодоступной в текущих санкционных условиях технологии.

Наличие в серверном парке устройства на базе GPU



Доля оборудования в % от всего парка серверов и СХД устройства на базе GPU



Важным аспектом является то, что у большинства таких компаний (**88%**) GPU-решения пока не превышают **5%** от общего парка оборудования. Это позволяет предположить, что первая волна интереса к технологии уже сформирована среди компаний-новаторов, которые активно экспериментировали с GPU-вычислениями. В то же время, консервативная часть рынка пока только присматривается к данной технологии или ожидает стабилизации каналов поставок и дальнейшего развития локализованных решений.

Чтобы глубже понять специфику распространения ускоренных вычислений, было проанализировано распределение серверов с GPU по отраслям.



Распределение внедрений GPU по отраслям

Кросс-факторная таблица

Имеются ли в серверном парке вашей организации устройства на базе GPU?

	Да
Телеком (связь и медиа)	30%
Машиностроение	15%
Финансы	14%
Нефтегаз	14%
Металлургия	12%
Химическая промышленность	12%

Наибольшая доля использования GPU-систем зафиксирована в сегменте телекоммуникаций (**30%**), что объясняется необходимостью обрабатывать большие объёмы данных в реальном времени. Далее следуют машиностроение (**15%**), финансы и нефтегазовая отрасль (**по 14%**).

Связь между масштабом компании и использованием GPU

Кросс-факторная таблица

Имеются ли в серверном парке вашей организации устройства на базе GPU?

	Да
Крупнейшие (>25 млрд выручка)	37%
Крупный бизнес (2-25 млрд)	36%
Средний бизнес (800 млн - 2 млрд)	28%

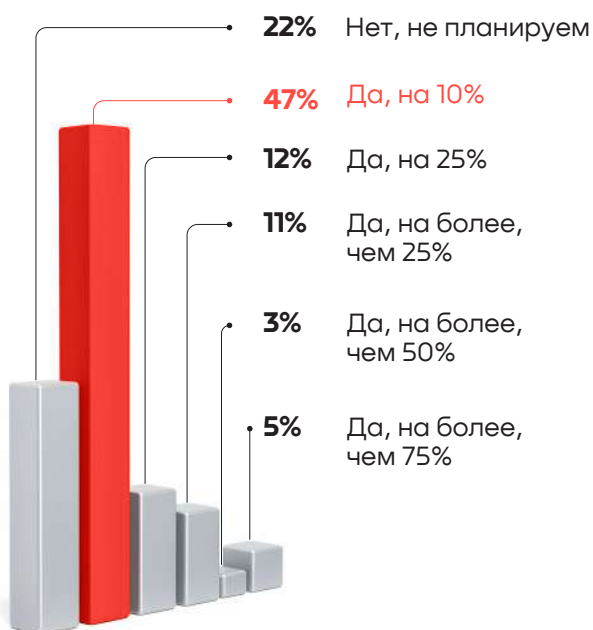
Внедрение GPU-решений умеренно коррелирует с масштабом бизнеса. Хотя крупнейшие компании внедряют технологию чаще (**37%**), даже среди среднего бизнеса проникновение составляет **28%**.

Таким образом, на фоне высокой технологической чувствительности и ограниченной доступности, уже достигнутый уровень проникновения GPU-систем в корпоративный сегмент можно считать значительным. Дальнейшее развитие будет зависеть от доступности решений, в том числе локализованных, и способности компаний интегрировать GPU в свою инфраструктуру без значительных архитектурных затрат.

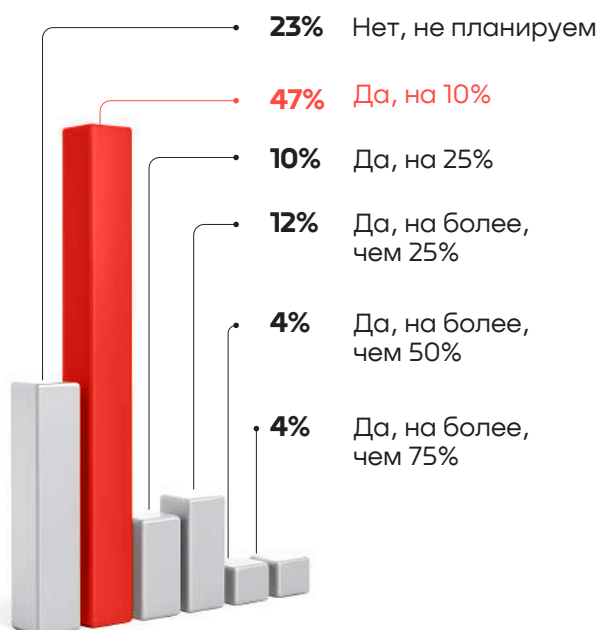
4. Планы развития инфраструктуры в 2025 году

В 2025 году почти половина компаний (**47%**) планирует нарастить парк серверов и СХД как минимум на **10%**, тогда как **22%** компаний не планируют изменений. При этом динамика увеличения российских решений практически полностью повторяет общую траекторию роста инфраструктуры: **69%** респондентов планируют увеличить парк российскими серверами/СХД на **10–25%**. Это свидетельствует о том, что новые закупки становятся основным драйвером импортозамещения: компании обновляют и расширяют инфраструктуру с учетом перехода на российские решения.

Планы по увеличению общего парка серверов или СХД в 2025 году



Планы по увеличению парка российских серверов или СХД в 2025 году



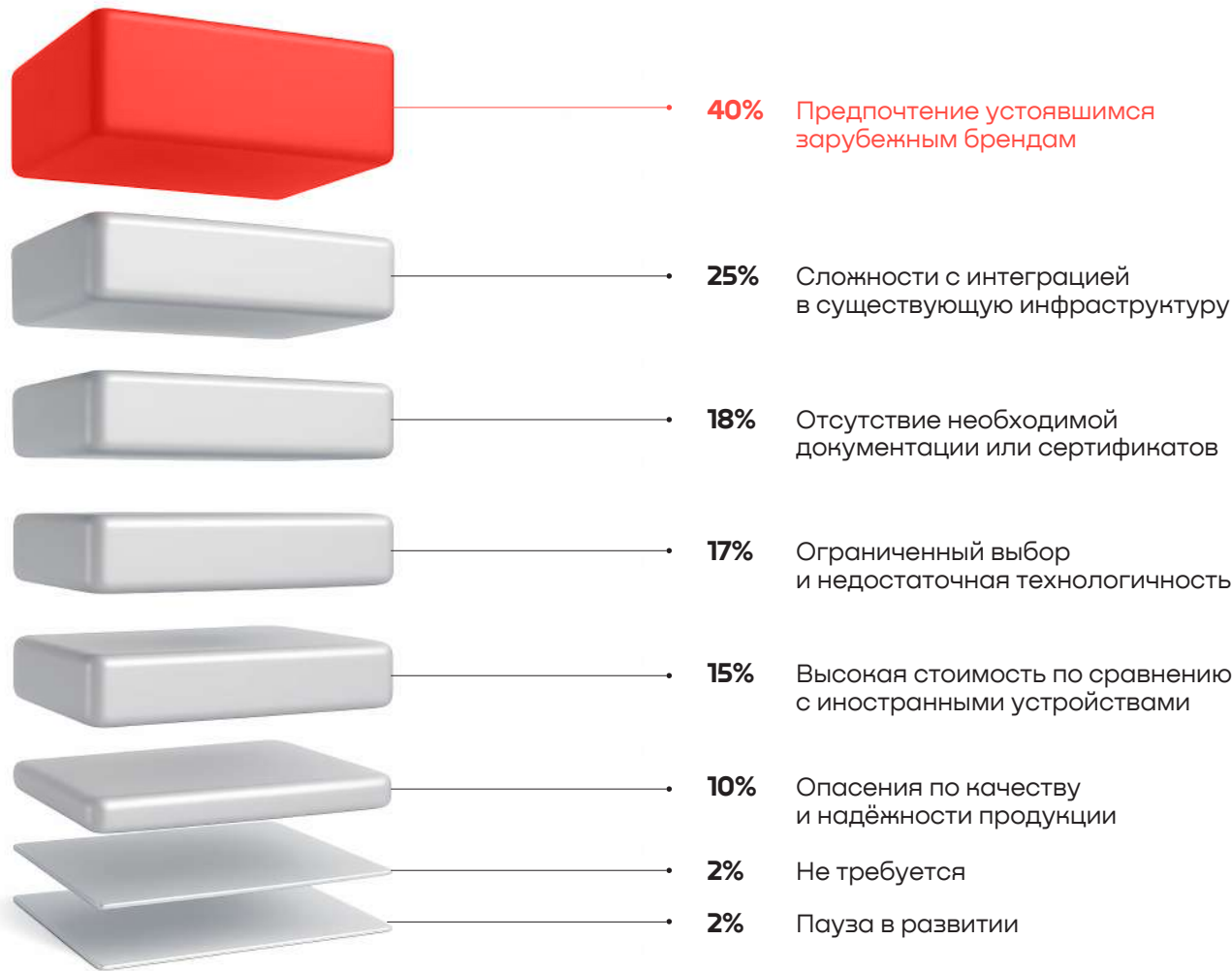
Анна Чернякова,
вице-президент OCS



Мы всё чаще наблюдаем, что российские решения появляются не на месте устаревшего оборудования, а в новых проектах — при масштабировании, строительстве ЦОДов, запуске распределенных систем. Именно там заказчики закладывают новую архитектуру, в которую логично включать отечественные компоненты.

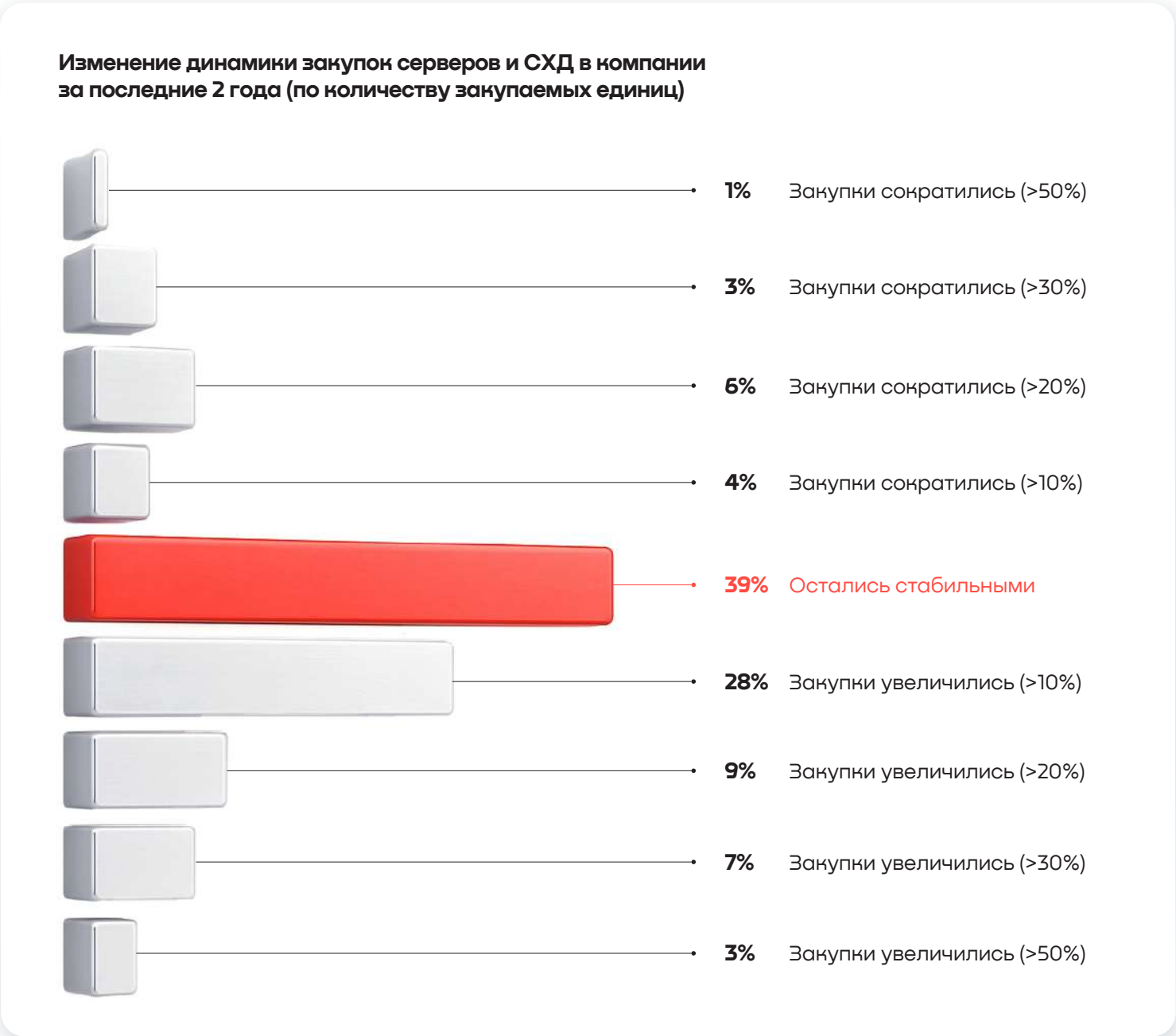
Компании, не планирующие расширение парка российских решений в 2025 году, обозначили несколько причин, сдерживающих внедрение. На первом месте среди барьеров — предпочтение зарубежных брендов, которое указали **40%** компаний. В большинстве случаев это объясняется тем, что действующие решения уже интегрированы в архитектуру, отлажены в эксплуатации и не вызывают критических сбоев. В таких условиях любые изменения воспринимаются как потенциальный риск, особенно если речь идет о системах, критичных для бизнеса. Этот фактор тесно связан с другим барьером — техническими сложностями интеграции российских решений (**25%**), поскольку любое новое оборудование должно бесшовно вписаться в существующую ИТ-среду.

Причины отказа от закупок отечественных брендов серверного оборудования и СХД



4.1. Динамика закупок

За последние два года рынок в целом двигался в сторону наращивания инфраструктуры. Почти треть компаний (**28%**) увеличила закупки серверов и СХД более чем на **10%**, хотя большая часть (**39%**) сохранила объемы на прежнем уровне. Сокращение закупок практически не наблюдается.



Среди компаний, увеличивших закупки серверов и СХД более чем на **10%** за последние два года (**28%** выборки), почти все (**96%**) планируют прирост доли российских решений на **10%** в 2025 году. Более амбициозные шаги в этой группе отсутствуют. Среди компаний, сохранивших стабильный уровень закупок (наиболее массовая группа **39%**), структура мнений более разнообразна: **38%** не планируют изменений, но также присутствуют умеренные и даже точечные амбициозные планы.

Связь между динамикой закупок за 2 года и планами закупок российских решений на 2025 год

Кросс-факторная таблица

Планы по увеличению закупок российских решений по серверам или СХД по количеству закупаемых устройств в 2025 году

Динамика закупок серверов и СХД за последние 2 года (по количеству закупаемых единиц)

	Да, на 10%	Да, на 25%	Да, на более чем 25%	Да, на более чем 50%	Да, на более чем 75%	Не планируем
Закупки увеличились (>50%)	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Закупки увеличились (>30%)	0%	17%	50%	17%	0%	16%
Закупки увеличились (>20%)	13%	60%	27%	0%	0%	0%
Закупки увеличились (>10%)	96%	4%	0%	0%	0%	0%
Остались стабильными	46%	6%	6%	3%	1%	38%
Закупки сократились (>10%)	0%	0%	43%	0%	0%	57%
Закупки сократились (>20%)	10%	0%	30%	20%	0%	40%
Закупки сократились (>30%)	20%	20%	0%	0%	0%	60%
Закупки сократились (>50%)	0%	0%	0%	0%	0%	100%

Сегмент компаний, сокративших закупки, в основном настроен скептически: **от 40% до 60%** респондентов в группах со снижением на **10–30%** не планируют увеличивать долю российских решений. Однако стоит учитывать, что таких компаний — всего **12%** от выборки, а значительное сокращение более чем на **50%** зафиксировано лишь у одной компании, поэтому обобщать поведение этих групп не следует.

4.2. Связь возраста инфраструктуры и плана закупок

Возраст серверного парка влияет на стратегию закупок, но не является единственным определяющим фактором.

Компании с относительно новым парком оборудования (**1–3 года**) наиболее активно планируют расширение. Это связано с возможностью планомерного развития инфраструктуры без срочной необходимости полной замены существующего парка. Среди компаний с молодым парком (**менее 1 года**) прирост будет скорее умеренным: **63%** планируют увеличение на уровне **10%**. Масштабных обновлений здесь не требуется, так как инфраструктура только что была построена. Компании со зрелым парком **старше 5 лет** разделились: часть (**28%**) активно планирует модернизацию с переходом на российские решения, в то время как около трети (**34%**) предпочитают не торопиться с технологической миграцией и доработать текущие ресурсы.



При этом важно учитывать: при среднем сроке эксплуатации серверного оборудования **3–5 лет** ежегодно может обновляться **до 30%** ИТ-инфраструктуры. Это создаёт естественное «окно» для замены значительной части парка без дополнительного внешнего давления. Однако, по результатам опроса, средневзвешенный прирост доли российских решений, запланированный на 2025 год, составляет лишь **16%**. Это говорит о том, что при обновлении оборудования компании нередко делают выбор в пользу уже проверенных архитектур, стремясь сохранить совместимость и стабильность ИТ-среды.

Таким образом, техническое старение высвечивает барьеры: архитектурные, поведенческие и рыночные, но само по себе не формирует импульс к замене оборудования.

4.3. Рост объема хранения данных

Результаты опроса показывают: большинство компаний (**74%**) прогнозирует рост объемов хранения данных к концу 2025 года, что формирует один из ключевых трендов в развитии инфраструктуры. Причём **38%** оценивают этот рост как превышающий **10%**, а около **5%** ожидают увеличение объемов более чем вдвое, что предполагает серьезные инвестиции в СХД.



Компании, уже управляющие крупными массивами данных (от 1 ПБ), настроены на активное расширение инфраструктуры. В то же время организации с меньшими объемами проявляют осторожность и планируют более умеренное увеличение, но все же не намерены оставаться на прежнем уровне: только **4%** респондентов из этого сегмента заявили о стабилизации. Компании с объемами **100–500 ТБ** более консервативны: **46%** ограничатся ростом на **10%**, а **27%** не планируют изменений.

Связь между текущим объемом данных и прогнозируемым ростом к 2025 году

Кросс-факторная таблица

Перспективы роста объёма хранения данных к концу 2025 г.

Каков текущий совокупный объём хранения данных в вашей компании (в терабайтах)?	Рост до 10%	Рост на 10-25%	Рост на 25-50%	Рост более чем на 50%	Останутся на том же уровне	Затрудняюсь ответить
Менее 100 ТБ	33%	0%	0%	0%	67%	0%
100-500 ТБ	46%	17%	2%	2%	27%	6%
500-1000 ТБ	30%	24%	17%	0%	17%	13%
Более 1000 ТБ	23%	35%	11%	27%	4%	0%
Затрудняюсь ответить						



Анна Чернякова,
вице-президент OCS



По данным опроса, организации с высокими объемами хранения — от 500 ТБ и выше — чаще демонстрируют амбициозные планы по дальнейшему увеличению количества корпоративной информации. Это особенно актуально для компаний, чья деятельность напрямую связана с постоянным накоплением данных, вроде медиакommunikационных структур, — пояснила Анна Чернякова, вице-президент OCS. — Сюда же можно отнести и финансовый сектор, где половина участников исследования уже оперирует внушительными объемами. Также в число лидеров входят металлургические предприятия и нефтегазовые компании. Масштаб данных напрямую влияет на устойчивость бизнес-процессов в этих отраслях.

Чтобы глубже понять влияние роста объема данных на развитие инфраструктуры, можно обратиться к планам компаний по увеличению парка серверов и СХД в зависимости от их текущего объема хранения.

Планы расширения серверной инфраструктуры в 2025 году в зависимости от объема хранимых данных

Кросс-факторная таблица

Наков текущий совокупный объём хранения данных в вашей компании (в терабайтах)?	Планы по увеличению общего парка серверов/СХД на 2025 г.					Не планируем увеличение парка
	Увеличат на 10%	Увеличат на 25%	Увеличат на более чем 25%	Увеличат на более чем 50%	Увеличат на более чем 75%	
Менее 100 ТБ	80%	0%	0%	0%	0%	20%
100-500 ТБ	46%	10%	16%	0%	0%	28%
500-1000 ТБ	31%	18%	19%	4%	1%	27%
Более 1000 ТБ	46%	16%	0%	0%	30%	8%

В сегменте более 1 ПБ уже сейчас **46%** планируют увеличить парк на **10%**, а **30%** — на более чем **75%**. Среди владельцев средних объемов (100–500 ТБ) подход более осторожный: **46%** ограничатся ростом в пределах **10%**, **28%** не планируют изменений.

Таким образом, чем больше объём данных компании, тем активнее её планы по масштабированию серверной инфраструктуры.

4.4 Роль GPU в планах компаний

GPU-технологии развиваются значительно медленнее общего рынка инфраструктуры, и на данный момент компании демонстрируют сдержанные планы по их внедрению. На момент опроса **47%** компаний прямо заявляют, что не планируют увеличивать парк GPU-устройств в 2025 году. Только **24%** собираются увеличить парк на **5%**.

Планы по увеличению парка решений на базе GPU по количеству закупаемых устройств в 2025 году

Планы	Процент
Да, на 15%	8%
Да, на 10%	21%
Да, на 5%	24%
Нет, не планируем	47%

Однако результаты опроса показывают интересную взаимосвязь: чем сильнее ожидания роста данных у бизнеса, тем выше вероятность расширения парка GPU-решений. Компании, предполагающие значительное увеличение объемов данных (более чем на **50%** к 2025 году), в **75%** случаев заявляют о планах 15-процентного наращивания парка серверов с GPU.

Планы по увеличению парка решений на базе GPU в зависимости от ожидаемого роста объема данных (2025 год)

Кросс-факторная таблица

Планы по увеличению парка решений на базе GPU по количеству закупаемых устройств в 2025 году

Как вы оцениваете перспективы роста объёма данных в вашей организации к концу 2025 года (в терабайтах)?	Да, на 5%	Да, на 10%	Да, на 15%	Не планируем
Рост до 10%	21%	2%	31%	47%
Рост на 10-25%	33%	8%	16%	43%
Рост на 25%-50%	9%	33%	15%	43%
Рост на более чем на 50%	0%	0%	75%	25%
Останутся на том же уровне	14%	0%	34%	51%

Среди компаний с прогнозируемым ростом объема данных на **10–25%**, почти половина не планирует наращивать парк GPU-устройств в 2025 году. Это означает, что для большинства игроков ускоренные вычисления воспринимаются как решение для специфических задач, а не как обязательный элемент стандартной инфраструктуры.

5. Заключение

Рынок серверного оборудования и СХД в России продолжает развиваться в рамках устоявшихся архитектур, где основой по-прежнему остаются зарубежные решения. Вместе с тем отечественные технологии постепенно закрепляются в ИТ-повестке: 75% компаний уже совершали закупки российских решений. Их доля пока ограничена, но на рынке сформировался устойчивый интерес к локальным альтернативам, особенно в контексте нормативных требований и акцента на технологический суверенитет.



Ключевыми приоритетами для заказчиков остаются совместимость с существующей инфраструктурой, предсказуемость поддержки и стабильность поставок. Именно в этих направлениях открываются реальные точки роста для российских производителей.

Формальные закупки становятся отправной точкой, но дальнейшее расширение возможно лишь при наличии зрелых и надёжных решений, способных органично вписаться в существующую ИТ-инфраструктуру.



Увеличение объёмов данных, плановое обновление инфраструктуры и повышение требований к устойчивости создают благоприятный фон для развития. При этом такие технологии, как GPU и All Flash, несмотря на точечный характер внедрений, становятся все более привлекательными для заказчиков. Уже треть компаний применяет серверы с видеоускорителями, что свидетельствует о технологической зрелости и способности рынка быстро осваивать даже самые сложные и дефицитные решения. Потенциал для роста здесь сохраняется, особенно в случае появления локализованных предложений.



В перспективе системное присутствие российских решений возможно в тех областях, где они подтвердили свою работоспособность. Однако его устойчивость будет зависеть не только от качества интеграции, но и от готовности заказчиков продолжать использовать локальные решения, в том числе в условиях потенциального изменения рыночной ситуации.

