

# СОХРАНИТЬ И ОБРАБОТАТЬ РОСТ ОБЪЕМОВ ДАННЫХ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ ПРОБЛЕМОЙ, ТРЕБУЮЩЕЙ НЕМЕДЛЕННОГО РЕШЕНИЯ. ВАРИАНТЫ — ПОТРЕБЛЯТЬ УСЛУГИ ХРАНЕНИЯ И ОБРАБОТКИ ДАННЫХ НА АУТСОРСИНГЕ ИЛИ СТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ. СПРОС НА ЦОДЫ В РОССИИ НЕ УДОВЛЕТВОРЕН, В ЭТОМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ РОСТ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО СЕГМЕНТА РЫНКА НА 15–20%. НО БОЛЬШИНСТВО ЦОДОВ — УСТАРЕВШИЕ УЖЕ НА МОМЕНТ ЗАПУСКА. СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**НОВЫЕ ЛИЦА** Если верить опросу крупных мировых ИТ-гигантов, проведенному исследовательской компанией Gartner, две трети опрошенных планируют инвестировать в решения, связанные с хранением данных. В 2009 году большинство менеджеров ЦОДов были вынуждены сократить расходы на развитие, поэтому сейчас компании столкнулись с проблемой устаревания своих ИТ-инфраструктур. Кроме того, рост объема данных сам по себе ведет к увеличению затрат во многих направлениях, включая оборудование, программное обеспечение, обслуживание и управление. По разным оценкам, сегмент услуг ЦОДов в России в прошлом году вырос на 10–15% по сравнению с 2009 годом. Игроки предполагают, что в 2011 году рост составит 15–20%. По словам Дмитрия Лоханского, генерального директора компании «Оверсан», сегодняшний объем рынка ЦОДов составляет примерно 5 млрд рублей, причем большая часть из них приходится на Московский регион. Рынок пока еще развивается, поэтому на нем найдут себе место как новые российские компании, так и существующие западные.

Впрочем, недавняя попытка выйти на российский рынок дата-центров со стороны иностранной компании сорвалась. Финская Tieto, предоставляющая интеграционные и консалтинговые услуги для телекоммуникационных компаний, планировала приобрести у российской «Ай-Тек» компанию «Трастинфо». На основе ЦОДа этого системного интегратора должно было сформироваться совместное предприятие. Tieto собиралась вложить в проект €2 млн. Но в апреле компании объявили, что эти планы останутся нереализованными. В «Ай-Тек» предположили, что финны не рассчитали свои силы. Представители Tieto не объяснили свой поступок, но заявили, что Россия по-прежнему является для них стратегически важным рынком.

Константин Чернокожин, руководитель отдела инфраструктурных решений Oberon, комментирует: «Применительно к Tieto говорить о сложностях выхода на российский рынок или о непонимании здешних реалий не приходится. Другой вопрос, что в России компания ориентируется на высокомаржинальные проекты в тяжелых отраслях — нефтегаз, финансовый сектор, энергетика, ритейл. В этой среде спрос на ИТ-услуги, как их понимает Tieto, невелик, потому и ЦОД не особенно нужен. В отличие от той же Скандинавии, у нас „облачные“ услуги более популярны в сегменте среднего и малого бизнеса. К сожалению, этот сегмент западным игрокам не очень интересен». Несостоявшаяся сделка никак не повлияла на «Ай-Тек». Финны остаются одним из крупнейших заказчиков «Трастинфо» по размещению своих ресурсов в арендуемом ЦОДе в Москве. «Ай-Тек» же отказывается теперь продавать ЦОД кому бы то ни было, посчитав, что «такая корова нужна самому». И это понятно: ЦОДы в России одно из самых активно развивающихся направлений на рынке ИТ, причем эта динамика сохранится еще лет 20.

**ОЗЕРА ЖДУТ ЛЕБЕДЕЙ** Даже в кризис спрос на услуги ЦОДов не особенно снижался, хотя притока новых клиентов также не наблюдалось. Дмитрий Лоханский отмечает, что до кризиса 2008 года потребность в ЦОДах превы-

**СЕГОДНЯШНИЙ ОБЪЕМ РЫНКА ЦЕНТРОВ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 5 МЛРД РУБЛЕЙ, ПРИЧЕМ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ ПРИХОДИТСЯ НА МОСКОВСКИЙ РЕГИОН**

шала предложение рынка, поэтому многими игроками были инициированы проекты по созданию новых площадок. Однако в течение 2008–2009 годов предложение стало превышать спрос. В данный момент ситуация выравнивается, и при стабильном развитии экономики России ожидается продолжение бурного роста в связи с размораживанием запланированных ИТ-проектов и интересом к «облачным» технологиям. Андрей Синяченко, технический директор департамента инфраструктурных решений компании «АйТи», говорит, что коммерческих заказчиков у дата-центров радикально больше не стало, но появился потенциальный спрос на услуги со стороны госсектора. Этот спрос активно подогревают крупнейшие операторы на рынке.

Сергей Зайцев, директор управления регионального развития Stack Group, считает, что потенциал этого рынка огромен: «По нашим оценкам, на сегодняшний день он, как и два года назад, эквивалентен 1360 среднестатистическим дата-центрам на 250 стоек. Если строить эти площадки по традиционным технологиям, потребуется порядка 4,6 ГВт электрической мощности — более точная цифра зависит от уровня надежности площадок и, соответственно, степени резервирования инженерных систем. При этом коэффициент энергоэффективности площадок будет находиться в интервале от 1,5 до 2, а их моральное устаревание начнется еще до ввода площадки в эксплуатацию. В случае если дефицит ДЦ-ресурсов будет закрываться с учетом уже появившихся энергоэффективных решений, число вводимых в эксплуатацию технологических площадок может быть сокращено до 1 тыс., а необходимые для их работы электрические мощности — до 3 ГВт. При этом стартовые инвестиции на ввод площадок будут сравнимы с классическими аналогами, а сроки и затраты на эксплуатацию будут существенно ниже».

Генеральный директор компании IBS Сергей Мацоцкий считает, что отечественный рынок ЦОДов отстал от мирового по уровню развития на несколько лет. Из-за развития интернета, который остается значительным драйвером рынка, а также под влиянием развития темы «облачных» технологий в последние три года в России было заявлено довольно большое число проектов в области ЦОДов. Но большинство из этих проектов осталось нереализованными. А те центры, которые были введены в строй, уже не отвечают новым стандартам. В лучшем случае они соответствуют стандартам пятилетней давности. «Речь идет не только и не столько о стандартах надежности — кстати, в России пока нет ни одного ЦОДа, сертифицированного даже по Tier III, — рассказывает

господин Мацоцкий. — Проблема в том, что мы отстаем от глобальных изменений, диктуемых развитием технологий и „облачных“ сервисов». Все лучшие практики в области построения ЦОДов сосредоточены в США и Европе. Например, недавно Facebook открыл информацию по своему новому дата-центру. С чистого листа они построили ЦОД, заявленная эффективность энергопотребления которого составляет 1,07. Эти цифры означают, что на 1 Вт, потребляемый сервером дополнительно, тратится только 7–10% энергии, а ведь еще три года назад затраты в 50% на работу сопутствующей инфраструктуры считались нормой. «В России нет ничего сопоставимого по уровню технологий и масштабам, — говорит господин Мацоцкий. — Причина в том, что наши ЦОДы создаются под совершенно другую модель потребления, не связанную с „облаками“, не требовательную к эффекту масштаба, унификации оборудования, эффективности энергопотребления». Российские коммерческие ЦОДы по-прежнему направлены на использование модели совместного размещения серверов. На российский рынок можно выделить два сегмента. Первый сегмент — это «бывшие серверные» и спонтанно созданные ЦОДы. Такие центры построены на базе имеющихся у их владельцев помещений и исходя из существующих возможностей энергообеспечения и каналов связи. Они, как правило, небольшого размера, построены с использованием разнородного оборудования, у них часто отсутствуют характерные черты коммерческого ЦОДа, например контроль периметра. По мнению господина Мацоцкого, эти ЦОДы на деле не способны предоставлять услуги гарантированного качества в соответствии с SLA. Вторая группа на рынке — это более профессиональные игроки, чьи ЦОДы включают все обязательные компоненты для коммерческого использования площадок. Такие компании ориентированы на предоставление услуг согласно SLA. ЦОДы IBS DataFort играют именно в этой лиге. Сергей Мацоцкий ожидает, что ситуация на рынке в целом изменится только после того, как клиенты массово перейдут к новой модели потребления услуг ЦОДов.

**КЛАССИКА В МОДЕ** На сегодня в денежном выражении значительная часть доходов приходится на классические услуги ЦОДов, такие как размещение оборудования в стойках, аренда стоек и оборудования. По словам Дмитрия Лоханского, в течение нескольких лет доля первых двух видов услуг уменьшается в пользу третьей, так как модель аренды более выгодна для большинства компаний. В 2010

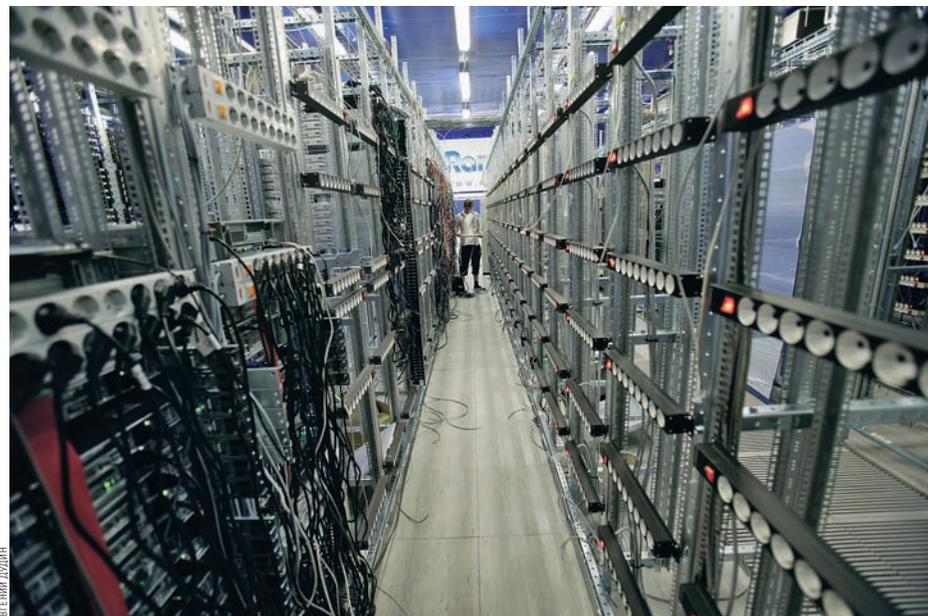
году скорость этого перехода возросла в связи с растущим интересом к облачным вычислениям, и владельцы ЦОДов помимо аренды оборудования стали предлагать аренду почечных сервисов. Так, например, «Оверсан» была первой компанией в России, которая стала предлагать аренду вычислительных ресурсов в «облаке», что дает на порядок большую гибкость и позволяет экономить ИТ-бюджеты, подстраивая их под текущие требования предприятий.

Сергей Зайцев рассказывает, что на сегодняшний день основной объем услуг, предоставляемых Stack Group с использованием ресурсов SDN, составляет комплекс сервисов по размещению оборудования и организации связи. Вместе с тем в последние два года наблюдается растущая востребованность дополнительных услуг. Распределение бизнеса Stack Group по направлениям выглядит следующим образом: аутсорсинг ЦОДов (аренда стоек, co-location, dedicated, хостинг и т. п.) — порядка 79%; аутсорсинг сетевых и телекоммуникационных услуг — около 12%; дополнительные сервисы (в том числе услуги по обеспечению непрерывности бизнеса клиентов) — на уровне 8%; другое — 1%. Видно, что данные услуги по-прежнему потребляются в основном по классическому сценарию.

Представители компании «Оверсан» в перспективе пяти-десяти лет видят развитие новых моделей бизнеса и появление бизнес-платформ, основанных на «облачных» вычислениях, где интернет свяжет процессы компаний и потребителей между собой на новом качественном уровне в реальном времени. Для всего этого потребуются инфраструктура: ЦОДы, каналы связи. С увеличением качества и емкости каналов связи ЦОДы станут выгоднее размещать рядом с источниками электричества и дешевыми ресурсами для их охлаждения. С ростом степени автоматизации ЦОДов и переходом от физических услуг к виртуальным услугам сами ЦОДы станут более компактными.

Наибольшую потребность в услугах дата-центров сегодня испытывают игроки высокотехнологичных отраслей экономики, чья профессиональная деятельность связана с постоянно растущим объемом информации, нуждающейся в длительном хранении, оперативной обработке и высокой защищенности от нештатных ситуаций и злонамеренного воздействия. Сергей Мацоцкий считает, что на рынке будет распространена модель использования мощностей коммерческих ЦОДов. В то же время очень крупные игроки масштаба Сбербанка и «Газпрома» будут строить собственные ЦОДы. На сегодняшний день многие ЦОДы загружены практически под завязку. Так, в сети дата-центров Stack Data Network используется 95% ее мощностей. Дмитрий Лоханский говорит, что ситуация из года в год меняется в сторону аутсорсинга и модели аренды. Частные ЦОДы строятся самостоятельно крупными компаниями, где ИТ — важный элемент бизнеса компаний и требования к площадкам высоки, поскольку на открытом рынке только в 2010 году стали появляться предложения соответствующего класса. Пока на рынке не появится достаточное количество опробованных и качественных решений, все сегменты, для которых ИТ критично, будут продолжать строить частные центры обработки данных. ■

**НАИБОЛЬШУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В УСЛУГАХ ДАТА-ЦЕНТРОВ СЕГОДНЯ ИСПЫТЫВАЮТ ИГРОКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ**



ЕВГЕНИЙ ЛУДИН