



1. **МАКСИМ ШАФИРОВ**,
генеральный директор JetBrains
2. **АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ**,
генеральный директор ООО «Рексофт»
3. **ДМИТРИЙ ДЫРМОВСКИЙ**,
генеральный директор группы компаний ЦРТ

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

- СЕРГЕЙ БАКЛАН**, генеральный директор АО «Аркадия»
- АЛЕКСАНДР БЕЛОКРЫЛОВ**, CEO BellSoft
- ПАВЕЛ ВАСИЛЬЕВ**, генеральный директор компании «АстроСофт»
- ГЛЕБ ГОЛОВЧЕНКО**, управляющий директор АО «РИВЦ-Пулково»
- ИГОРЬ ГОРЬКОВ**, генеральный директор Nexign
- ПАВЕЛ ЕГОРОВ**, генеральный директор Санкт-Петербургского центра разработок Dell EMC
- АЛЕКСАНДР КАЛИНИН**, CEO Sibedge
- ЮЛИЯ КУДРЯВЦЕВА**, директор по стратегическому развитию ООО «Форсайт»,
руководитель петербургского офиса компании
- АРТЕМ МИХАЙЛОВ**, генеральный директор e-Legion
- АРТЕМ МОШКОВ**, председатель совета директоров Netrika
- АЛЕКСАНДР ПОЗДНЯКОВ**, генеральный директор First Line Software
- СЕРГЕЙ РАЗУМОВСКИЙ**, исполнительный директор Raidix
- АНДРЕЙ РОГОЗОВ**, управляющий директор компании «ВКонтакте»
- МАКСИМ САМСОНОВ**, первый заместитель генерального директора GS Labs
- АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ**, председатель совета директоров
группы компаний «Корус Консалтинг»
- АЛЕКСЕЙ СЕМЕНОВ**, председатель правления группы компаний «Геоскан»
- СВЕТЛАНА СОКОЛОВА**, генеральный директор ООО «Промт»
- ВИКТОР СУББОТИН**, генеральный директор Beta
- АНДРЕЙ ТЕРЕХОВ**, президент ЗАО «Ланит-Терком»
- АНДРЕЙ ФЕДОРОВ**, председатель совета директоров группы компаний Digital Design
- АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ**, исполнительный директор DataArt
- ДЕНИС ШЕВЧЕНКО**, генеральный директор компании «Би Питрон»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА
В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

- ВАЛЕНТИН МАКАРОВ**, президент НП «Руссофт»

36 → Среди крупнейших игроков рынка — Selectel, «Ростелеком» (укрепившийся после поглощения DataLine), IXcellerate, DataPro, «МТС Авантаж», Xelent, а также Linxdatacenter. «В целом петербургские ЦОД сегодня занимают небольшую долю российского рынка. Однако в будущем ситуация может измениться, и локальный рынок тоже покажет рост», — согласен господин Зиновьев. — Этому будет способствовать высокая доля промышленных предприятий и серьезная концентрация IT-компаний в регионе».

Так, в конце октября ПАО «МТС» запустило в Тосненском районе Ленинградской области первый на Северо-Западе модульный ЦОД, инвестировав в его строительство 1,8 млрд рублей. Пока подведенная мощность составляет 8 МВт с потенциалом расширения до 16 МВт. В ближайшие годы компания готова инвестировать еще более миллиарда рублей в увеличение количества модулей с двух до четырех.

В декабре в Петербурге собственный дата-центр на 800 стоек общей площадью 4,2 тыс. кв. м и проектной мощностью 7,4 тыс. кВт планирует запустить компания «Ростелеком». «Его уровень надежности — Tier III. Зарезервированы все основные инженерные системы (энерго- и холодоснабжение), телеком-инфраструктура. Этот ЦОД сможет предложить клиентам все наши имеющиеся сервисы — от традиционного colocation до высокоуровневых облачных сервисов. Он ориентирован на бизнес и государственных заказчиков», — рассказывают в компании.

В историческом центре Петербурга фактически завершено строительство центра обработки данных АО «Гознак», который, по словам представителей компании, начнет функционировать во втором квартале 2021 года. «ЦОД спроектирован и построен с учетом требований стандарта Tier III. Вмещает в себя 470 серверных стоек общей мощностью 6 МВт, размещенных на площади 3 тыс. кв. м. Инфраструктура защищена тремя периметрами безопасности, включая системы видеонаблюдения, сигнализацию, систему контроля и управления доступом и военизированную охрану», — говорят в АО «Гознак», поясняя, что дата-центр будет обслуживать потребности заказчиков предприятия, среди которых федеральные органы исполнительной власти, федеральные внебюджетные фонды, крупные коммерческие организации.

ОТДАТЬ НА АУТСОРС Коммерческие ЦОД, как правило, принадлежат компаниям, работающим в сфере IT и облачных услуг. «Новые игроки на этом рынке появляются редко, и чаще всего в привлечении клиентов работает бренд компании, ее опыт в этой сфере, предлагаемые услуги», — рассказывают в компании «Мегафон».

При этом требования к площадкам — к их отказоустойчивости, доступности, надежности — настолько разные, что своего потребителя находят все. «Масштабные территориально распределенные коммерческие дата-центры уровня Tier III–VI — для крупного корпоративного рынка: банков, операторов связи, ритейлеров и даже промышленности; локальные и совсем небольшие центры обработки данных, размещенные в регионах, — для SMB-компаний, которые

могут вынести на арендованные „виртуальные фермы“ самые ресурсоемкие процессы, например, рендер изображений», — приводит пример Василий Непокрытый. По его словам, в последние пару лет дефицит коммерческих мощностей запустил и новый тренд — треш-дата-центры (от англ. trash «мусор»). — **BG**. «Это более дешевые услуги — стоимость ниже до 30% — на базе полупромышленных площадок, которые минимально оптимизированы для установки оборудования ЦОД», — описывает он данный сегмент.

По словам директора по маркетингу дата-центра Xelent Ильи Рогова, компании предпочитают размещать данные в ЦОД на своих серверах. «По сути, обеспечение работоспособности серверов не является профильной деятельностью ни для одной компании, кроме, собственно, операторов ЦОД. Использование коммерческого ЦОД стало показателем уровня развития компании», — уверен он.

Если же клиент предпочитает отказаться от собственных серверов в пользу перенесения данных в облако сервис-провайдера в ЦОД, то он снимает с себя еще больший объем рутинной активности, касающейся работы IT-инфраструктуры. «В этом случае заказчик получает не просто доступность своих серверов, систем хранения данных и сетевого оборудования, а гарантию на работу нужного ему объема мощностей или даже готовых сервисов с гарантированным уровнем доступности (SLA)», — рассказывает Владимир Калинин, руководитель направления услуг ЦОД в Северо-Западном регионе управления сервисов Softline.

СОБСТВЕННАЯ БАЗА В экономике остаются сценарии, при которых бизнесу выгодно или необходимо иметь свои ЦОД. Это гарантия — иногда, по мнению некоторых экспертов, необоснованная, — что данные не будут переданы третьим лицам. «Кроме того, ответственность за корректную работу сервиса не разделяется со сторонней организацией, а находится в контуре компании. Это возможность держать все под контролем и не зависеть от сторонних организаций», — отмечает Александр Тугов из Selectel. — Иногда развивать свой корпоративный дата-центр и выгоднее. Например, если вы очень крупная компания и можете позволить себе вложиться в „железо“ однократно (на два-три года), но сразу существенно».

Как правило, собственные дата-центры используют IT-гиганты: их бизнес-модель плотно привязана к компетенциям в IT, включая инфраструктуру, поэтому такое сращивание органично, добавляет Ольга Соколова. Свои ЦОД нередко есть у крупных ритейлеров, e-commerce, фармацевтических компаний — все они работают с огромным объемом данных.

Развитие дата-центров характерно и для компаний с госучастием, на которые распространяется требование о «приземлении» данных на территории РФ. «Чаще всего выбор строительства собственного дата-центра обусловлен внутренними и законодательными ограничениями в области безопасности», — объясняет Владимир Калинин. По мнению Константина Зиновьева, не исключено, что менее крупные, с точки зрения IT, госучреждения в дальнейшем будут в этих ЦОД консолидироваться. ■