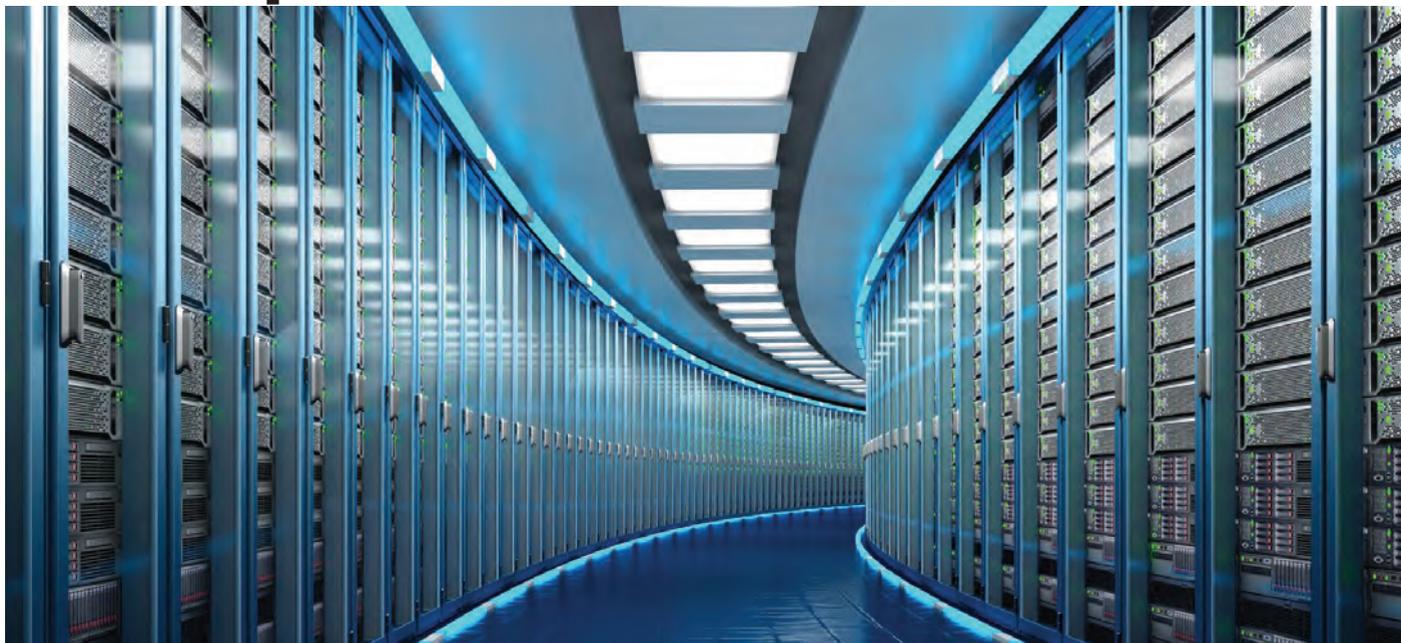


РЫНОК КОММЕРЧЕСКИХ ЦОД:

в мире активный рост в Украине — затишье



Услуги коммерческих дата-центров в нашей стране востребованы, но внутренний рынок уже несколько лет подряд растет довольно медленно, что резко контрастирует с мировыми тенденциями. Изменится ли ситуация в ближайшие годы?

В мире рынок дата-центров — один из наиболее динамичных сегментов ИТ-отрасли. Здесь не только крутятся огромные капиталы, но и внедряется множество инноваций, связанных как с обработкой данных, так и с инженерной инфраструктурой, активно применяются «зеленые» технологии, разрабатываются системы управления на базе ИИ. В общем, сфера ЦОД остается средоточием инноваций и наглядным выражением прогресса ИТ-отрасли в целом. В нашей стране все немного иначе, во всяком случае, если говорить о рыночной динамике — рост хотя и отмечается год от года, но его темпы едва ощутимы. С другой стороны, даже в сложном 2020-м рынок не сократился и, более того, немного увеличился в объемах. Есть основания полагать, что дальше темп роста начнет ускоряться.

Глобальные инвестиции в ЦОД бьют рекорды

В прошлом году объем мирового рынка услуг коммерческих дата-центров, по данным аналитической компании

Grand View Research, составил \$44,4 млрд, по итогам 2021-го он должен достичь показателя в \$49,2 млрд, к 2028-му — \$117,8 млрд. Оценки других аналитических компаний если и отличаются, то в целом также находятся вблизи указанных цифр. Суммы немалые, но при этом они все равно в разы меньше, чем объем облачных сервисов (которым посвящена отдельная статья **«Рынок облаков — еще один год на подъеме»**, размещенная в этом номере журнала). Но это касается услуг, в целом же на построение дата-центров во всем мире тратятся сотни миллиардов долларов. Так, ResearchAndMarkets говорит о том что на создание, развитие инженерных инфраструктур ЦОД в 2020 году было потрачено более \$269 млрд, еще \$165 млрд, по расчетам Synergy Research Group, было вложено в ИКТ-оборудование дата-центров. Причем чуть ли не половина этих вложений пришлась на сегмент коммерческих и особенно облачных ЦОД.

Например, за последний год — с июня 2020 по июнь 2021 года — вложения только лишь группы крупнейших

Відкрийте для себе ДБЖ

GALAXY VL

абсолютно новий світ інновацій для корпоративних ЦОД середнього та великого масштабу та інфраструктури крайових обчислень

Високоєфективний, масштабований трифазний ДБЖ від 200 до 500 кВА/кВт, з модульною конструкцією з резервуванням для ЦОД та критичних середовищ.

- Підвищена доступність.
- Знижені експлуатаційні витрати.
- Першокласний захист живлення для критичної інфраструктури.



se.com/ua/uk



EcoStruxure
IT Expert

ДБЖ Galaxy VL
від 200 до 500 кВт

Life Is On

Schneider
Electric

НОВЫХ НЕЗАВИСИМЫХ ИГРОКОВ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ЦОД ПОКА НЕ ЗАМЕТНО

Сегмент коммерческих ЦОД в Украине будет расти в том же темпе, что и ранее. В настоящее время некоторые крупные операторы связи пытаются выходить на этот рынок со своими предложениями, однако многие корпоративные заказчики традиционно предпочитают размещать свое оборудование в провайдеро-независимом дата-центре. И это вполне логично, особенно для компаний, работающих в Интернете. Любой оператор пытается использовать собственную площадку для привлечения и привязки клиента к своей основной деятельности, которой является предоставление услуг связи.



Валерий ВОЛЬНЫЙ,
директор VeMobile

При этом новых независимых игроков на украинском рынке ЦОД пока не заметно. Это вполне объяснимо — любой подобный проект требует больших финансовых вложений, которые надо окупать, а для этого нужно быть уверенным, что площадка заполнится достаточно быстро, иначе содержание коммерческого дата-центра будет убыточным. Идеи же строительства каких-либо крупных ЦОД возле атомных электростанций, которые ярко засветились в прессе в прошлом году, пока затихли. Очевидно, что без наличия конкретного заказчика, готового арендовать большие площади и мощности, никто не станет вкладывать значительные средства, и эти «проекты» никогда не реализуются. В то же время мировые тенденции подсказывают, что все крупные заказчики подобных услуг предпочитают строить собственные дата-центры, и связано это с тем, что при больших количествах стоек (от 500 и более) и мегаваттных мощностях, похоже, иметь собственный ЦОД дешевле и надежнее.

мировых облачных компаний (гиперскейлеров) в дата-центры составили \$149 млрд. Из этой суммы около \$75 млрд инвестировано в создание новых объектов. Как подсчитали аналитики Synergy Research Group, за год количество дата-центров гиперскейлеров выросло на 84 единицы — в июне 2020 года их было 541, а в июне 2021 уже 625. Больше всего денег на их создание потратили такие гиганты ИТ-отрасли, как Amazon, Microsoft, Google, Facebook.

В числе основных причин роста глобального рынка дата-центров эксперты называют продолжающееся лавинообразное увеличение объемов цифровых данных, которое много лет подряд отмечается в глобальных масштабах. Новый мощный импульс этому процессу дает стремительно растущее число пользователей широкополосного мобильного Интернета, повсеместная популярность видеоконтента, проекты, связанные с Интернетом вещей и сетями 5G. Крупнейшими мировыми владельцами коммерческих дата-центров в 2020–2021 годах остаются такие операторы, как Equinix, Digital Realty Trust, QTS, China Telecom, CoreSite, CyrusOne, Cxtera, Global Switch, NaviSite, NTT Communications, Telehouse и некоторые другие компании.

При этом на рынке периодически происходят грандиозные сделки, связанные с покупкой тех или иных операторов. До недавнего времени рекорд принадлежал одному из крупнейших мировых игроков на рынке ЦОД — американской компании Digital Realty Trust, которая в октябре 2019 года объявила о покупке другого международного оператора и глобального конкурента Interxion (Нидерланды) за \$8,4 млрд. Но в середине лета 2021 года стало известно о еще более крупном поглощении, в ходе которого инвестиционная компания Blackstone приобрела одного из лидеров мирового рынка ЦОД — QTS Realty Trust — за \$10 млрд.

Представители Blackstone отметили, что компания видит возможности быстрого и значительного роста на рынке дата-центров. Так, похоже, думают и многие другие инвесторы, ведь судя по результатам первого полугодия и обоснованным прогнозам на весь 2021 год, общая сумма всех сделок, связанных со слияниями и поглощениями коммерческих ЦОД, превзойдет результаты 2020 года. Тогда, напомним, в общей сложности было осуществлено свыше 130 крупных покупок на сумму около \$31 млрд, что на тот момент было историческим рекордом, который в нынешнем году, похоже, будет побит.

Более того, инвесторы активно вкладывают средства и в развитие ЦОД, даже без покупки активов. Так, например, фонд национального благосостояния Сингапура (GIC) объявил о вложении дополнительных \$3,9 млрд в деятельность СП, созданных совместно с мировым лидером рынка коммерческих ЦОД, компанией Equinix, и это при том, что \$3 млрд уже были вложены ранее. Число подобных примеров (хотя и уступающих по сумме вложений) растет. Глобальные инвесторы верят в перспективы дальнейшего развития рынка ЦОД, что, в общем-то, вполне объяснимо.

А у нас снова... стабильность

Прошлый 2020 год принес украинскому рынку коммерческих ЦОД противоречивые результаты, на которые в существенной степени повлияла пандемия. С одной стороны, последствия карантинных ограничений привели к тому, что многие компании частично перенесли свое ИТ-оборудование на коммерческие площадки, также активизировались облачные операторы, которые арендовали в 2020 году максимальное количество стоек в украинских ЦОД за всю историю наблюдений (правда, в абсолютных цифрах прирост составил не более десятка шкафов). В то же время многие клиенты дата-центров попросту не справились с внезапно навалившимся кризисом — полностью свернули или существенно сократили свой бизнес, снизив и объемы потребляемых сервисов (в том числе за счет переноса нагрузок в облака). Также постепенно освобождают стойки в ЦОД украинские коммерческие банки, не пережившие в свое время волну банкротств 2014–2016 годов. Да, многие из них продолжали (и продолжают сейчас) поддерживать отдельные элементы ИТ-инфраструктуры до момента полной ликвидации, которая обычно растягивается на

BEMOBILE

BUSINESS DATA PARK

TIER III
ISO 27001
PCI DSS

П'ЯТИЗІРКОВИЙ КОМФОРТ ДЛЯ ВАШИХ ДАНИХ

+38 (044) 494-35-05 www.bemobile.ua



годы. В свою очередь это сокращение компенсировалось тем, что работающие банки иногда расширяли свои мощности за счет установки серверов в коммерческих дата-центрах, арендуя индивидуальные шкафы или даже небольшие модули.

В итоге наметился некий баланс, который привел к тому, что рынок коммерческих ЦОД в Украине по итогам 2020 года остался на уровне 2019-го, а положительный прирост составил всего около 3–4%. В абсолютных показателях объем сегмента достиг 385 млн грн, что эквивалентно примерно \$14,4 млн (рис. 1, 2). Похожая ситуация и в разрезе арендованных стоек — их количество выросло в пределах 3%, до 2330 единиц (рис. 3). Основные сегменты потребителей также остались без существенных изменений (рис. 4).

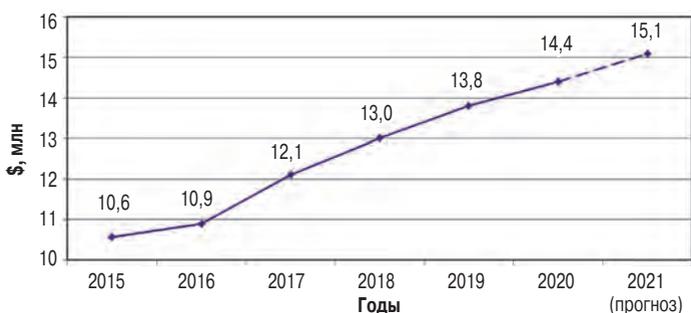


Рис. 1. Объем украинского рынка услуг коммерческих ЦОД по годам (в \$ млн). Источник: исследование «СиБ», июнь 2021

Напомним, что все данные по объемам и оценкам украинского рынка получены в ходе собственного исследования журнала, которое «СиБ» ежегодно проводит уже более десяти лет.

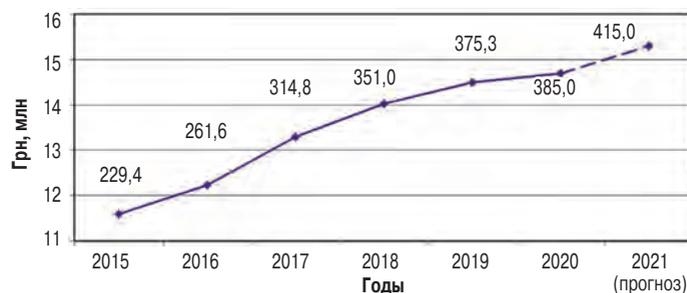


Рис. 2. Объем украинского рынка услуг коммерческих ЦОД по годам (в млн грн). Источник: исследование «СиБ», июнь 2021

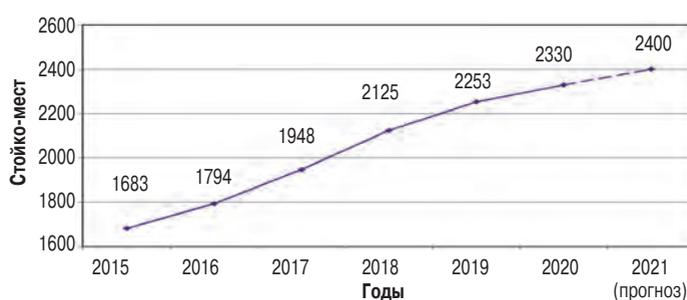


Рис. 3. Объем украинского рынка услуг коммерческих ЦОД по годам (кол-во арендованных стойко-мест). Источник: исследование «СиБ», июнь 2021

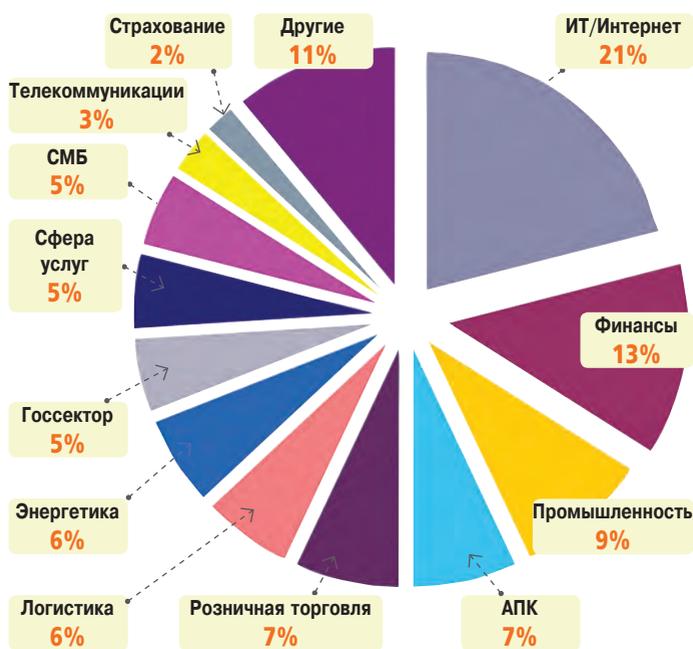


Рис. 4. Основные потребители услуг украинских коммерческих ЦОД в 2002 году, в денежном выражении. Источник: исследование «СиБ», июнь 2021

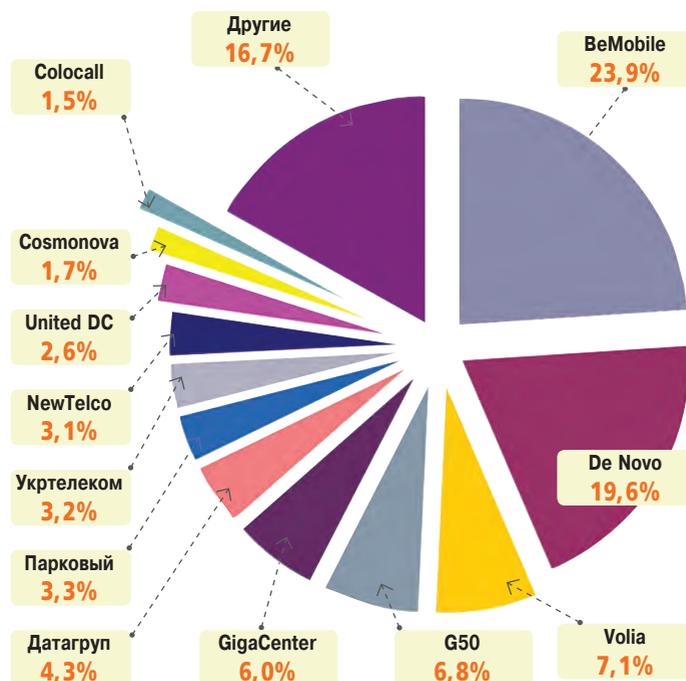


Рис. 5. Доли крупнейших игроков украинского рынка коммерческих ЦОД в 2020 году. Источник: исследование «СиБ», июнь 2021

Отдельного внимания заслуживает тарифная политика операторов. Если попытаться вычислить среднюю цену в расчете на одну условную стойку в месяц, то выходит, что цена аренды за год не особенно изменилась, хотя и несколько подросла, составив около 13,8 тыс. грн. (около \$520) в месяц. Это если просто разделить объем рынка на число занятых стойко-мест. Но подобные расчеты не в полной мере отражают реальную рыночную ситуацию, которая обусловлена выраженной «поляризацией» игроков. К одному полюсу тянутся крупные и надежные украинские операторы, где стоимость аренды шкафа может достигать \$1 тыс. в мес. и более, в то время как на другой стороне — множество мелких игроков, которые готовы существенно демпинговать, предлагая стойки за несколько сотен долларов в месяц, лишь бы не простаивали площади. Как следствие, складывается относительно низкая средняя цена. Однако если отменить совсем малобюджетные варианты и рассчитывать стоимость, исходя из предложений десяти крупнейших операторов нашей страны, то этот показатель будет находиться в диапазоне 18–19 тыс. грн за стойку в месяц (или около \$700–720).

Примечательно, что многие крупные операторы в 2020 году подняли расценки в среднем на 20–25%, и даже в этом случае заметного оттока клиентов не наблюдалось (если он и был, то не из-за цены). Это может говорить о том, что в Украине число заказчиков, которые ценят качество и надежность коммерческих дата-центров (и готовы за это платить), как минимум не сокращается, а, скорее всего, даже растет.

Крупнейшим игроком украинского рынка коммерческих ЦОД в 2020 году, как и ранее, остается компания **BeMobile**, сумевшая увеличить отрыв от своего

основного конкурента **De Novo** (которая остается крупнейшим украинским оператором облачных сервисов IaaS). Так же, как и ранее, в первую пятерку входят такие компании, как **Volia**, **G50** («Укрком»), **GigaCenter** (рис. 5).

Изменения на украинском рынке коммерческих ЦОД теоретически возможны, но сейчас данный сегмент занят достаточно плотно. Цены вынужденно удерживаются на относительно невысоком (в сравнении с мировыми) уровне. В то же время строительство новых дата-центров — это длительный и дорогой процесс, требующий не только вложений в оборудование и недвижимость, но и подготовки оперативного персонала. При этом на рынке готовые специалисты фактически отсутствуют — их надо возвращать внутри компании, доучивать и тренировать на конкретных и очень сложных технологически объектах. Поэтому в обозримом будущем вряд ли кто-то рискнет большими средствами, вкладывая деньги в новые коммерческие дата-центры, имея весьма туманные перспективы возврата инвестиций.

Владислав Парфирьев,
технический директор «УКРКОМ» (дата-центр G50)

Также в первую десятку основных игроков входят **Датагруп**, **Парковый**, **Укртелеком**, **NewTelco**, **UnitedDC**. Однако уже сейчас очевидно, что ситуация на рынке вскоре изменится. Как известно, в 2021 году компания «Датагруп» завершила сделку по приобретению всех активов оператора Volia, включая ее дата-центр, таким образом, по итогам нынешнего года «Датагруп» займет прочную третью позицию на украинском рынке коммерческих ЦОД. Доля иностранных компаний незначительна и полностью входит в сегмент «другие», новых крупных игроков в 2020 году не появилось, в 2021-м они тоже не ожидаются.



Повністю готовий до використання ЦОД FusionDC1000A



Building a Fully Connected, Intelligent World

КАРАНТИН ПРОСТИМУЛИРОВАЛ РЫНОК ЦОД, НО ЕСТЬ И СЛОЖНОСТИ

Пандемия привела новых клиентов в дата-центры. Очевидно, что связано это с двумя основными причинами. Во-первых, после горького опыта закрытия бизнес-центров многие почувствовали, что такое потерять доступ к серверам (это касается тех компаний, которые держали собственное ИТ-оборудование в офисах). В целях предотвращения подобных случаев в будущем бизнес стал все чаще делать выбор в пользу коммерческих дата-центров. Во-вторых, пандемия повысила спрос на удаленный формат работы. Согласно данным опроса, проведенного Американской торговой палатой в Украине и Deloitte, около 40% всех украинских компаний продолжают так или иначе поддерживать дистанционную работу. Многие собственники компаний поняли, что работа вне офиса может быть эффективной и при этом это позволяет экономить немало средств.



Назарий КУРОЧКО,
генеральный директор GigaCenter,
сооснователь GIGAGROUP

Обратной стороной такого процесса является то, что в связи с массовым переводом сотрудников на удаленный формат работы повысилась нагрузка на корпоративное оборудование, и не у каждой компании ИТ-мощности способны справиться с резко выросшей нагрузкой, а вот современным коммерческим дата-центрам такая задача по силам. Также важно упомянуть рост спроса на облачные сервисы. С одной стороны, дата-центр — это фундамент облака, а потому отчасти оно стимулирует развитие рынка ЦОД. Но вместе с тем стремительное развитие облачных сервисов создает серьезную конкуренцию дата-центрам и приводит к оттоку клиентов.

Есть и другие факторы, которые замедляют развитие украинского рынка ЦОД. Это, например, задержки с поставками оборудования. Если раньше этот срок составлял 1–2 месяца, то в условиях пандемии он увеличился до 3–4. Такая ситуация ощутимо задерживает процесс подготовки стоек для клиентов, а также сдвигает сроки реализации крупных проектов.

Модернизация инфраструктур и новые услуги

Несмотря на то что в целом местный рынок дата-центров растет не слишком быстро, его участники не сидят сложа руки. Они регулярно улучшают свои дата-центры и развивают клиентские сервисы, время от времени предлагая новые услуги.

Лидер украинского сегмента коммерческих ЦОД компания **BeMobile** в 2020 году проводила активную модернизацию своих дата-центров, благодаря чему, в частности, стал доступен новый вид сервиса для клиентов, желающих повысить уровень безотказности работы своей инфраструктуры. Теперь клиент, который заказывает отдельный модуль, имеет опциональную возможность получить уровень резервирования электропитания и охлаждения по схеме 2N+1. Также идет процесс постепенной замены оборудования инженерной инфраструктуры, которое было установлено еще во время запуска первой очереди ЦОД и проработало

более 10 лет, на новое современное. На площадке BeMobile активно развивается одна из крупнейших в Украине точек обмена трафиком. Более тридцати операторов связи поддерживают здесь свои точки присутствия. Активно заполняется вторая очередь кампуса — уже арендовано около 25% площадей и еще 30% зарезервировано под новые проекты, которые находятся на стадии подготовки договоров. В частности, на мощностях BeMobile уже работают три украинских облачных оператора.

Компания **De Novo** в течение прошлого года проводила главным образом плановые работы по обслуживанию и модернизации инженерных систем. Каких-либо радикальных обновлений не осуществлялось. О появлении новых крупных клиентов тоже ничего не известно.

Дата-центр **Volia** в 2020 году организовал присутствие в одной из крупнейших украинских точек обмена трафиком, дополнив тем самым портфель сервисов и подготовив почву для существенных обновлений в нынешнем году. Суммарная пропускная способность внешних каналов ЦОД Volia достигла 700 Гбит/с, а клиентам теперь доступно подключение к портам вплоть до 100 Гбит/с. В период карантина была внедрена серия тарифных планов SmartOffice, которая объединяет выделенные серверы в популярных конфигурациях с лицензионными серверными продуктами Microsoft. Такие системы ориентированы на заказчиков, которым необходимо организовать удаленный офис, но при этом им более привычны классические, а не облачные решения. Как отмечают в компании, несмотря на общий спад в украинской экономике, оператор в 2020 году не переходил в режим экономии, а напротив, активно инвестировал в модернизацию и обслуживание инфраструктурных компонентов. В числе новых клиентов, которые пришли в дата-центр в прошлом году, числятся ИТ-интеграторы, разработчики ПО, информантство и даже хостинг-провайдер.

Также стоит отметить, что в результате сделки, благодаря которой компания «Датагруп» приобрела все активы Volia, обе компании запустили процесс слияния и взаимнообмена возможностями. В том числе это касается функций дата-центров и облачных услуг обоих игроков рынка. Хотя процесс этот только стартовал в середине 2021 года, уже можно говорить о том, что слияние открывает широкие возможности для развития и создания новых сервисов как Volia, так и «Датагруп».

Оператор **«Укрком»** во второй половине 2020 года строил четвертую очередь своего дата-центра **G50** и в апреле 2021 ввел в эксплуатацию первый пусковой комплекс емкостью 42 полноразмерных серверных шкафа. В настоящее время все емкости этой части зала уже заняты. После завершения строительства новой ТП будет заполнен и второй пусковой комплекс помещения емкостью 51 шкаф. Предварительные заявки от потенциальных клиентов уже есть, поэтому, судя по всему, заполнение произойдет в кратчайшие сроки.

В 2021 году ЦОД **GigaCenter** получил сертификат PCI DSS. Основные процессы и работы для прохождения такой

ПОЛНЫЙ ДИАПАЗОН РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОХЛАЖДЕНИЯ ИТ-ПОМЕЩЕНИЙ ОТ ОДНОГО ИСТОЧНИКА

SOFTPROM



CyberAir 3PRO
Охлаждение помещений



MicroDC
Мобильные и модульные дата-центры



CyberRow
Охлаждение высокоплотного оборудования



Shelter Cooling
Wall-Air
Tell-Air
Split-Air
FreeAir
CabinetAir
Кондиционеры для телеком сектора, охлаждение базовых станций сотовой связи и шелтеров



CyberCool 2
CyberCool 1
Explorer
Чиллерные установки

www.softprom.com

сертификации команда выполнила в 2020 году. Независимые аудиторы проанализировали и подтвердили высокий уровень надежности комплекса информационной безопасности и физической защищенности серверов дата-центра. Также был введен в эксплуатацию новый модуль ЦОД на 32 стойки. Модернизирована система комплексной информационной безопасности. Улучшена физическая защищенность объекта: усовершенствована система контроля доступа, видеонаблюдение, система охраны, сигнализация. Большая работа была проведена в области расширения возможностей системы энергоснабжения ЦОД, в частности, установлены два новых ИБП, щиты АВР, внешние аккумуляторные батареи и т.д. В 2020 году команда GigaCenter успешно прошла ресертификацию по стандарту ISO 27001, в очередной раз подтвердив надежность инфраструктуры и высокий уровень защиты данных. Кроме того, в 2020 году портфель компании пополнился новыми проектами — среди заказчиков заметные игроки финансового сектора (в т.ч. банки), ИТ, ритейла и др.

Один из крупнейших дата-центров Украины — «Парковый» — в 2020 году провел перепланировку нескольких крупных машинных залов, создав, таким образом, ряд более компактных помещений с отдельными модулями. Это было сделано для удобства тех клиентов, которым необходимо полностью изолированное помещение, но в аренде большого зала нет необходимости. Также был начат процесс обновления инженерного оборудования, который завершится уже в нынешнем году. В 2021-м «Парковый» подписал

контракт на обслуживание крупнейшего клиента, которым стал оператор связи Vega Telecom.

В рамках договора Vega получила в долгосрочную аренду 200 кв. м машинного зала в ЦОД «Парковый», разместив на этой площади 90 серверных шкафов по 48U каждый. Эта площадка будет использоваться Vega для предоставления сервисов колокейшн своим клиентам. Как сообщил телеком-оператор в своем официальном пресс-релизе, по состоянию на начало апреля 2021 года около половины мощностей ЦОД уже было зарезервировано ключевыми бизнес-клиентами и партнерами Vega. Отметим, что подобный контракт, при котором резервируется сразу почти сотня шкафов на одной площадке, является одним из крупнейших в истории украинского рынка коммерческих ЦОД. Очевидно, что в результате появления такого крупного клиента дата-центр «Парковый» существенно поднимет свои позиции на рынке по итогам 2021 года.

Несмотря на то что рост украинского рынка ЦОД в последние несколько лет практически замер, его участники все равно смотрят в будущее с осторожным оптимизмом и прогнозируют, что по итогам 2021 года сегмент вырастет минимум на 10–15%. Предпосылки к этому есть, хотя бы потому, что цифровизация всех сфер экономики нашей страны так или иначе продолжается, постепенно набирая обороты. Катализатором рынка потенциально мог бы стать спрос со стороны госзаказчиков, но в нынешней парадигме государственного управления официальные структуры

по старинке предпочитают закупать оборудование и ПО, а также строить собственные ЦОД.

«Объем передаваемых, обрабатываемых и сохраняемых данных стремительно увеличивается, поэтому рынок корпоративных и коммерческих дата-центров будет только расти. Спрос на услуги построения частных облаков и сервисы colocation не уменьшается, а при благоприятных условиях будет расти и дальше. К тому же украинский бизнес в целом растет и выходит из тени, появляются новые проекты, а соответственно, увеличивается спрос и на услуги дата-центров. Качество этих услуг, правильный клиентоориентированный сервис, цена, приемлемая для компаний сегмента СМБ, — эти и другие факторы могут укрепить доверие к украинским коммерческим ЦОД, что уже в свою очередь стимулирует появление новых игроков как с украинскими, так и с зарубежными инвестициями.

Александр Шевченко, руководитель дата-центра Volia

В то же время на особенно радужные перспективы рассчитывать не приходится, даже в контексте ближайших нескольких лет. Это обусловлено общим состоянием национальной экономики и ее подверженности всевозможным кризисам. А ведь риски рецессии никуда не делись — пандемия все еще не закончилась. Тем более, серьезную конкуренцию услугам дата-центров составляют облачные сервисы.

«Сегодня сложно предусмотреть какой-либо позитивный сценарий развития украинского рынка коммерческих ЦОД на ближайшие годы. Интернет-сервисы, которые сегодня бурно развиваются, изначально ориентированы на облачную модель и, как правило, размещаются за пределами Украины. Возможно, помогло бы оживление и либерализация банковского сектора. Но вероятность такого события совсем невелика. К тому же при нынешнем уровне цен на услуги ЦОД и объеме спроса никаких экономических предпосылок для нового инвестиционного проекта на этом рынке я не вижу.

Максим Агеев, генеральный директор компании De Novo

Все же будем надеяться, что мировые тенденции рано или поздно докатятся до нашей страны и темпы роста внутреннего рынка коммерческих ЦОД будут нарастать, а вместе с ними появятся новые масштабные проекты. Но для этого в первую очередь нужны общие подвижки внутри страны — мощная стимуляция и развитие национальной экономики, снижение уровня коррупции, создание благоприятного инвестиционного климата, развитие «зеленых» технологий и другие позитивные изменения. Учитывая, что все эти процессы у нас в стране идут довольно медленно и результаты часто откатываются назад, можно прогнозировать, что и рынок коммерческих ЦОД вряд ли сильно вырастет в ближайшие годы.

Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ

▶ ХРОНИКА



У «Ситроникс Телеком Солюшнс Украина» новый руководитель

В начале июля 2021 года компания «Ситроникс Телеком Солюшнс Украина» сообщила о назначении нового директора. Им стал Богдан Хорощак, который сменил на этой должности Наталью Агаркову, продолжившую работать в компании, но уже как советник по развитию бизнеса. До прихода в «Ситроникс» Богдан Хорощак с 2012 года работал в «IBM Украина», где с 2019 года занимал пост руководителя. Среди приоритетов, в качестве главы «Ситроникс», г-н Хорощак называет развитие портфеля компании и компетенций сотрудников, расширение присутствия в новых отраслях и выход на внешние рынки.

«Сегодня компании в различных секторах экономики осуществляют цифровую трансформацию. Я готов аккумулировать и укреплять в компании «Ситроникс» опыт в этом направлении и помогать бизнесу на пути цифровизации, — отметил Богдан Хорощак. — Также я всегда думаю о потребностях клиентов наших заказчиков. Поэтому уверен, что совместными усилиями мы сможем воплощать новые проекты, повышая конкурентоспособность компаний и развивая цифровую трансформацию на рынке в целом».



Богдан Хорощак, директор «Ситроникс Телеком Солюшнс Украина»

JEDI отменяется — Microsoft потеряла контракт на \$10 млрд

В начале июля 2021 года Министерство обороны США объявило об закрытии проекта JEDI и расторжении контракта с Microsoft, который был заключен в 2019 году и оценивался в \$10 млрд. Вместо этого будет запущен новый проект для создания облачной инфраструктуры американского военного ведомства, у которого не будет единого подрядчика. «В условиях изменяющейся технологической среды стало ясно, что контракт JEDI Cloud, который долгое время откладывался, больше не отвечает потребностям для восполнения пробелов в возможностях Министерства обороны», — заявили в Пентагоне. Напомним, что подписанию контракта с Microsoft предшествовала длительная тендерная процедура,

которая привела к ожесточенной борьбе между крупнейшими мировыми поставщиками облачных сервисов. По итогу было выбрано решение Microsoft, но проигравшие компании не отказались окончательно от своих притязаний. Особенно активно действовала Amazon, инициировавшая мощное судебное разбирательство, которое, как считают многие эксперты, и стало истинной причиной пересмотра проекта. По мнению адвокатов Amazon, администрация Дональда Трампа оказывала давление на Пентагон, чтобы не допустить заключения контракта с Amazon из-за личного конфликта бывшего президента США с основателем компании Джеффом Безосом.