

Постоянное развитие — наш ответ на вызовы рынка



— Какой вы видите общую ситуацию на украинском рынке коммерческих ЦОД по итогам 2018 года?

— Если очень коротко, то по моим ощущениям, резких изменений в структуре рынка коммерческих ЦОД в Украине не наблюдалось. Общие тенденции я бы свел к пяти пунктам: новые игроки не появляются; цены стабилизировались (но по сравнению с другими странами они очень низкие); новые крупные клиенты не появляются уже несколько лет; часть заказчиков тяготеет к облакам; прекратился массовый отток клиентов в зарубежные ЦОД.

— У «Би Мобаил» уникальная для Украины бизнес-модель, она себя оправдывает?

— Да, мы продолжаем строго придерживаться своей концепции «дата-парка» и предоставляем только один вид услуг — collocation, причем в «оптовом» варианте. На нашей территории работают различные частные, в том числе и коммерческие дата-центры, которые, в свою очередь, предоставляют собственные услуги: от хостинга до облачных сервисов.

Мы не являемся оператором связи или системным интегратором, поэтому и не возникает конфликта интересов с нашими клиентами. Наша площадка разработана таким образом, что мы можем размещать здесь любое оборудование и удовлетворять всевозможные требования по его эксплуатации.



О том, какие тенденции актуальны сегодня на украинском рынке коммерческих ЦОД и как в этих условиях планирует развиваться компания «Би Мобаил», мы поговорили с ее директором, Валерием Вольным.



Валерий ВОЛЬНЫЙ,
директор дата-центра «Би Мобаил»

Размеры дата-парка позволяют разместить до 1200 серверных шкафов, которые могут суммарно потреблять до 7,5 МВт электроэнергии. На данном этапе мы убедились, что подобная концепция вполне себя оправдывает: найти в Киеве площадку, которая бы полностью удовлетворяла всем требованиям современного дата-центра, крайне сложно, а построить с нуля — очень дорого.

— То есть ощущается приток клиентской базы?

— В некоторой степени. Новые заказчики, конечно, появляются, но кто-то и уходит — не то чтобы от нас, но вообще с рынка. Существенную долю наших клиентов составляют банки, но часть из них обанкротились. Тем не менее можно говорить о небольшом положительном балансе по итогам года. Вообще, дата-центры — это хороший индикатор активности бизнеса в стране. Чем активнее он развивается, тем быстрее заполняются стойки — это эмпирический факт. На рынок коммерческих дата-центров может положительно повлиять возврат клиентов, которые в свое время перенесли мощности за границу — такая тенденция отмечается, и мы на нее рассчитываем в 2019 году.

— Как вы планируете развивать проект «Би Мобаил»?

— Во-первых, продолжим технологическое совершенствование ЦОД. В 2018 году мы обновили все АКБ, заменив их самыми современными моделями с длительным сроком службы, еще больше повысили надежность и эффективность системы охлаждения, проложили две новые кабельные подземные канализации. Последний момент связан с реализацией нашей идеи по созданию в дата-парке крупнейшего украинского узла связи. На нашей площадке работают свыше 30 операторов связи, и они теперь могут прокладывать кабели под землей. Более того, у нас работает одна из крупнейших точек обмена трафиком в Украине, что очень удобно для клиентов «Би Мобаил».

И, конечно же, в связи с введением в действие нового постановления Евросоюза, регламентирующего порядок защиты персональных данных (GDPR), в этом году мы провели целый комплекс мероприятий по приведению всех бизнес-процессов и документации в полное соответствие с этим стандартом ЕС.

Что касается будущего, то мы планируем, в том числе, выход на международные рынки, поэтому сейчас активно проводим совместную работу с одним из мировых лидеров технических решений для дата-центров, результатом которой будет наша возможность предоставлять услуги collocation для клиентов в специальных модулях, которые будут сертифицированы американским Uptime Institute на соответствие уровню TIER 3 или TIER 4.

Пользуясь случаем, от имени компании «Би Мобаил» хочу поздравить всех читателей ведущего в нашей сфере украинского журнала «Сети и Бизнес» с наступающим Новым 2019 годом и пожелать удачи во всем — как в бизнесе, так и в личной жизни!

Беседовал Игорь КИРИЛЛОВ, «СИБ»