

# Рынок коммерческих ЦОД: в будущее с оптимизмом

## ТЕМА НОМЕРА



После нескольких лет ощутимого спада в украинском сегменте коммерческих ЦОД наметились позитивные тенденции. Говорить об уверенном росте рынка пока не приходится, но по итогам прошлого года можно сделать вывод о том, что нисходящий тренд остановлен или даже преодолен.

Украинский рынок услуг коммерческих дата-центров до 2013 года рос достаточно быстро и уверенно. Но после известных событий и вплоть до последнего времени здесь наблюдался стремительный спад. Год от года приходилось лишь прогнозировать момент, когда мы сможем «оттолкнуться от дна». И, похоже, в 2016 году именно это и произошло. Редакция «СиБ» не склонна к излишнему оптимизму, особенно, когда речь идет об оценках рыночных показателей, и все же в сегменте коммерческих ЦОД явно «повеяло весной». Об этом говорят все основные показатели. Несмотря на то, что украинским дата-центрам еще далеко до мировых гигантов по техническим возможностям и уровню сервисов, все же нашим компаниям пока удается сохранять за собой большую часть отечественного сегмента, хотя и наблюдается достаточно активное перетекание заказчиков в заграничные комплексы.

В то же время без конкретной созидательной государственной программы в области развития отрасли ИКТ, в том числе для дата-центров, наша страна будет все больше ослаблять здесь свои позиции, а значит — терять деньги и, даже в отдаленной перспективе не сможет стать заметным игроком международного рынка информационных технологий.

А сейчас более конкретно...

## Негативный тренд сломлен?

В 2016 году украинский рынок услуг коммерческих дата-центров вырос по двум основным показателям — количеству арендованных стойко-мест и объему продаж, выраженному в национальной валюте, в то же время долларовой эквивалент продолжил сокращаться.

Так, в 2016 году число арендованных стоек увеличилось более чем на 6% — до 1794 единиц.

Здесь речь идет о фактическом приросте количества стоек в дата-центрах. Отметим, что реально их может быть продано даже несколько больше, ведь имеет место определенная миграция клиентов. У некоторых операторов годовой рост продаж составил даже 20–30%, у других отмечен существенный отток. Таким образом, можно говорить не столько о росте сегмента, сколько о перетекании клиентов между дата-центрами с редкими вкраплениями действительно новых покупателей.



*В 2016 году несколько изменился характер проектов, связанных с арендой ресурсов коммерческих дата-центров. Крупных внедрений*

*было мало, поскольку в качестве заказчиков выступают главным образом компании небольшого и среднего размера. В предыдущие годы ощущался отток клиентов в зарубежные ЦОД, но в настоящее время эта тенденция несколько ослабла. Главным образом по причине того, что стоимость услуг за рубежом превышает цены в Украине, а также отсутствует физический доступ к оборудованию. Даже организации, работающие в сфере ИТ-бизнеса, больший интерес стали проявлять к размещению ресурсов именно в Украине, а не за ее пределами. Но если оценивать общие тенденции, то заметного оживления рынка пока нет, можно говорить лишь о небольшом повышении активности.*

**Валерий Вольный**, директор BeMobile

Многие клиенты перешли в облака, кто-то перенес оборудование за границу, в то же время в числе потребителей услуг коммерческих ЦОД появились украинские операторы VDS/VPS и облачных сервисов, которые являются относительно крупными арендаторами. В целом на рынке существенно изменился сам характер продаж. Крупные заказчики практически исчезли, зато число мелких сделок растет. Переход компаний на зарубежные площадки также ощущается, хотя в целом и не так сильно, как в предыдущие годы.

TIER 3



**BEMOBILE**

**VIP комфорт  
для ваших даних**

**BEMOBILE**

BUSINESS DATA PARK

[www.bemobile.ua](http://www.bemobile.ua) +38 044 494 35 05

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РОСТА УКРАИНСКОГО РЫНКА ЦОД

**В** 2016 году украинский рынок коммерческих дата-центров, по моим оценкам не сократился (по нашей компании, в частности был отмечен рост). Вероятно, он даже немного вырос, поскольку наблюдались некоторые тенденции оживления экономики в нашей стране. В текущем году эта тенденция продолжается и даже несколько усиливается. Конечно, на резкий рост сегмента рассчитывать не приходится. Построение коммерческих дата-центров — это достаточно длительный и дорогостоящий процесс, требующий значительных инвестиций, а вкладывать деньги в Украину сейчас инвесторы опасаются.



**Борис БОРИСОВ,**  
директор United DC

Тем не менее, будет происходить модернизация инженерной инфраструктуры и расширение существующих площадок. Это обусловлено тем, что есть устойчивая тенденция к повышению потребления электроэнергии ИТ-оборудованием в расчете на шкаф/стойку и как следствие, рост общего энергопотребления притом же количестве стойко-мест. Виртуализация и облачные технологии актуализируют этот процесс. На мой взгляд, более информативным показателем динамики рынка будет изменение потребления электроэнергии ИТ-оборудованием в расчете на юнит, а не количество шкафов/стойк. В качестве показателя эффективности хозяйственной деятельности можно использовать такой критерий как доход на 1 кВт\*час потребленной электроэнергии.

Еще одним фактором, отталкивающим многих потенциальных инвесторов и тормозящим развитие отрасли украинских дата-центров, является отсутствие долгосрочной прогнозируемости тарифов на электроэнергию и конкурентного рынка ее поставщиков. Если говорить о будущем отрасли, то в Украине рынок услуг коммерческих дата-центров продолжит рост. И облачные технологии будут этому способствовать. На первый взгляд может показаться, что это конкурирующие виды деятельности, но каждое облако имеет аппаратную основу, которую необходимо где-то разместить. И выбирать для этой цели будут максимально безопасный дата-центр с наиболее эффективной инфраструктурой.

В целом же, если опираться на оценки экспертов, в качестве которых выступили сотрудники и руководители украинских дата-центров, то большинство из них полагают, что темп оттока компаний за рубеж в 2016 году несколько сократился. Но имеются и другие точки зрения.



*По сравнению с 2015 годом в 2016-м возросла динамика оттока корпоративных клиентов за рубеж.*

*Причин несколько — волатильность украинской*

*экономики, неутраченные скандалы, вызванные действиями силовых структур, растущее предложение и разнообразие услуг со стороны зарубежных (в первую очередь облачных) провайдеров ЦОД. Популярными направлениями «эмиграции» ИТ-ресурсов являются Польша и Прибалтика. Также украинские потребители часто ориентируются на Германию и Нидерланды. К сожалению, никаких попыток изменить ситуацию к лучшему со стороны украинских властей пока не наблюдается.*

**Максим Агеев,** директор De Novo

При этом практически все опрошенные единодушны в том, что подавляющее большинство средних и крупных клиентов размещают свои ресурсы одновременно как в украинских, так и в зарубежных дата-центрах — для подстраховки.



*Рынок коммерческих дата-центров, можно сказать, замер. Учитывая тенденцию перехода клиентов на облачные платформы строить новые мощности нет смысла. Более целесообразно модернизировать существующие площадки, повышая их эффективность, а также развивать облачные платформы и сервисы.*

**Геннадий Демченко,** директор дата-центра «Воля»

Заметим, что в 2016 году BeMobile ввел в эксплуатацию вторую очередь своего ЦОД; площадь машинных залов — 1200 кв.м. Также расширили свои возможности, хотя и не столь существенно, некоторые другие дата-центры. Таким образом, совокупная потенциальная емкость всех украинских коммерческих площадок увеличилась до 3400–3500 стойко-мест; при этом, учитывая, что в эксплуатации находится около 1800 стоек, средний показатель заполненности ЦОД по Украине составляет 52–53%. В 2018 году новую площадку планирует открыть De Novo, аналогичные планы озвучили и некоторые другие дата-центры, что, учитывая достаточно вялую динамику сегмента, очевидно, еще уменьшит среднюю наполненность объектов. К тому же конкуренция со стороны зарубежных площадок, похоже, будет только усиливаться.

Если говорить о денежных показателях сегмента, то очевидным является сокращение стоимости услуг в расчете на стойку в долларовом эквиваленте — тенденция, которая наблюдается уже три года подряд. Поэтому доход компаний в инвалюте падает. В 2016 году сегмент показал наихудший уровень продаж за всю историю исследований «СиБ» — чуть менее \$10 млн. Что касается роста показателей сегмента в гривневом эквиваленте, то он вызван главным образом курсовой разницей и продолжающимся падением курса национальной валюты.

Эксперты тем не менее отмечают, что хотя в начале 2016 года ощущалось продолжение спада, но уже к его середине негативный тренд затормозился, а в последнем квартале наметился рост, перешедший и на 2017-й. Это позволяет делать осторожные прогнозы по началу восстановления рынка.

Как показывает опрос операторов ЦОД, наибольшим спросом пользовались площадки, условно, уровня Tier III. «Условно», потому что в нашей стране единственный сертификат Uptime Institute Tier III Design Documents имеет только дата-центр «Парковый». Остальные участники рынка, как правило, заявляют о соответствии требованиям TIA-942 и в качестве подтверждения серьезности своего подхода предлагают клиентам заключить соответствующий SLA, где прописывается уровень отказоустойчивости, характерный для Tier III. Некоторые крупнейшие украинские ЦОД (**GigaCenter, BeMobile**) обладают также сертификатом соответствия международному стандарту по информационной безопасности ISO/IEC 27001:2013.

ЕКОЛОГІЧНІСТЬ  
ТЕХНОЛОГІЧНІСТЬ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІСТЬ



### Cloud

Україна та Європа



### Colocation

Звичайні  
та екрановані зали



### Захист даних

BaaS, DRaaS, Firewall



### Телекомунікаційні послуги

Власна «оптика»,  
Інтернет



### IT-послуги

Адміністрування,  
побудова КСЗІ

**ЗАХИСТ ТА НАДІЙНІСТЬ ГАРАНТОВАНО!**

У відповідності до вимог міжнародних та вітчизняних стандартів

TIER 3    ISO 27001    КСЗІ

(044) 377-77-77  
Info@datapark.com.ua  
www.datapark.com.ua

# Статистика

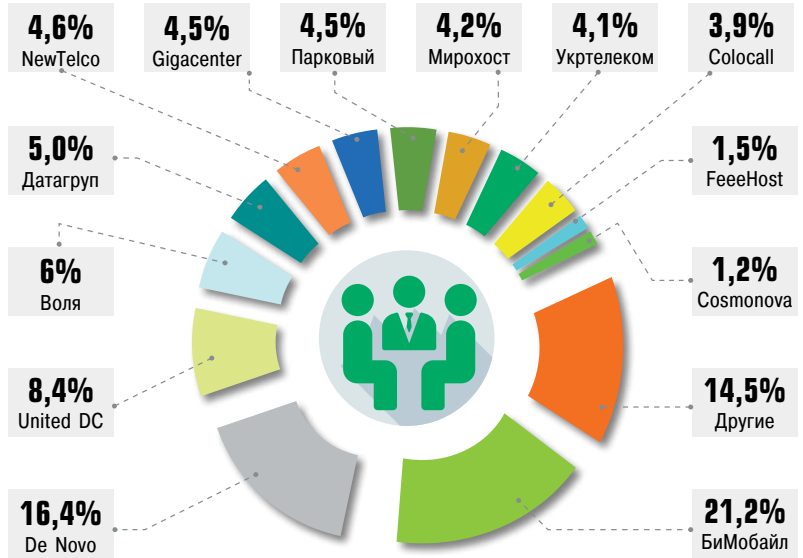
## украинского рынка коммерческих ЦОД в цифрах

Украинский рынок коммерческих дата-центров переживает не лучшие времена, но, похоже негативный тренд последних лет, наконец-то сломлен, а значит, есть надежда на восстановление сегмента.

Хотя новых ЦОД в прошлом году и не появилось, но существующие площадки начали активно расширяться. Тенденция к улучшению, похоже, будет продолжена и в текущем году.

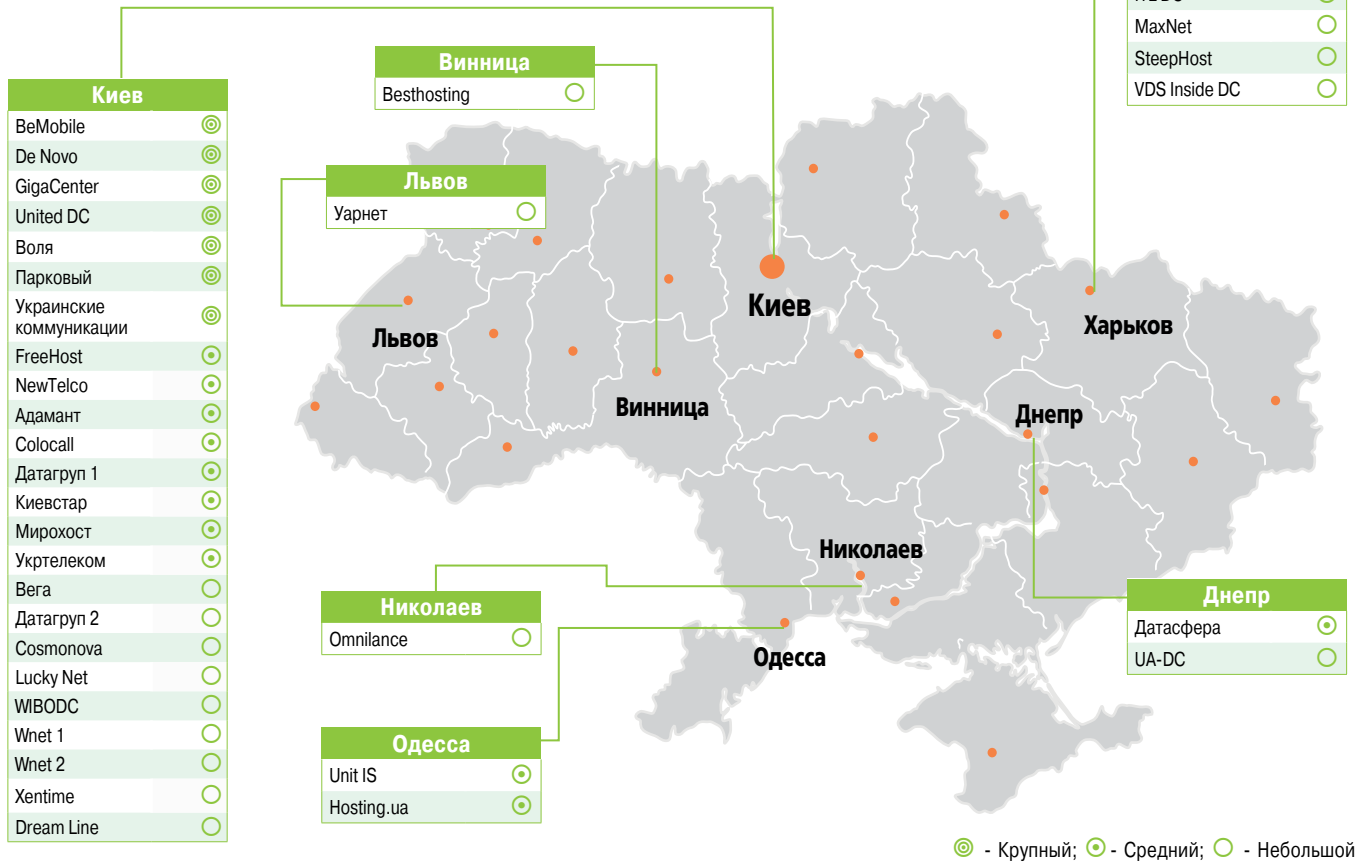


### Основные игроки рынка услуг коммерческих ЦОД



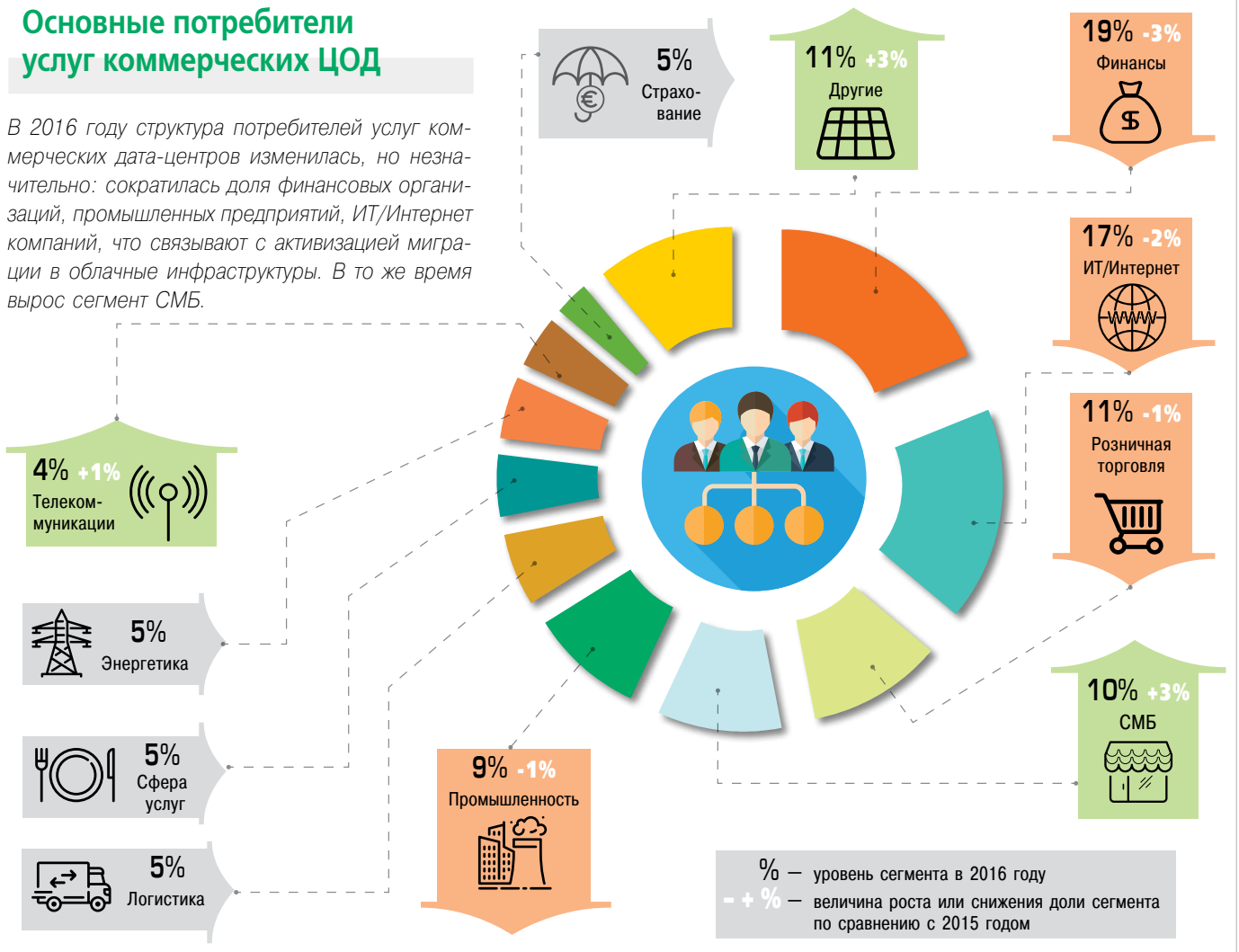
### Перечень коммерческих дата-центров Украины

Несмотря на то, что рынок дата-центров Украины относительно невелик, коммерческих ЦОД в нашей стране немало. Расположены они, главным образом, в Киеве, но есть площадки и в других городах.



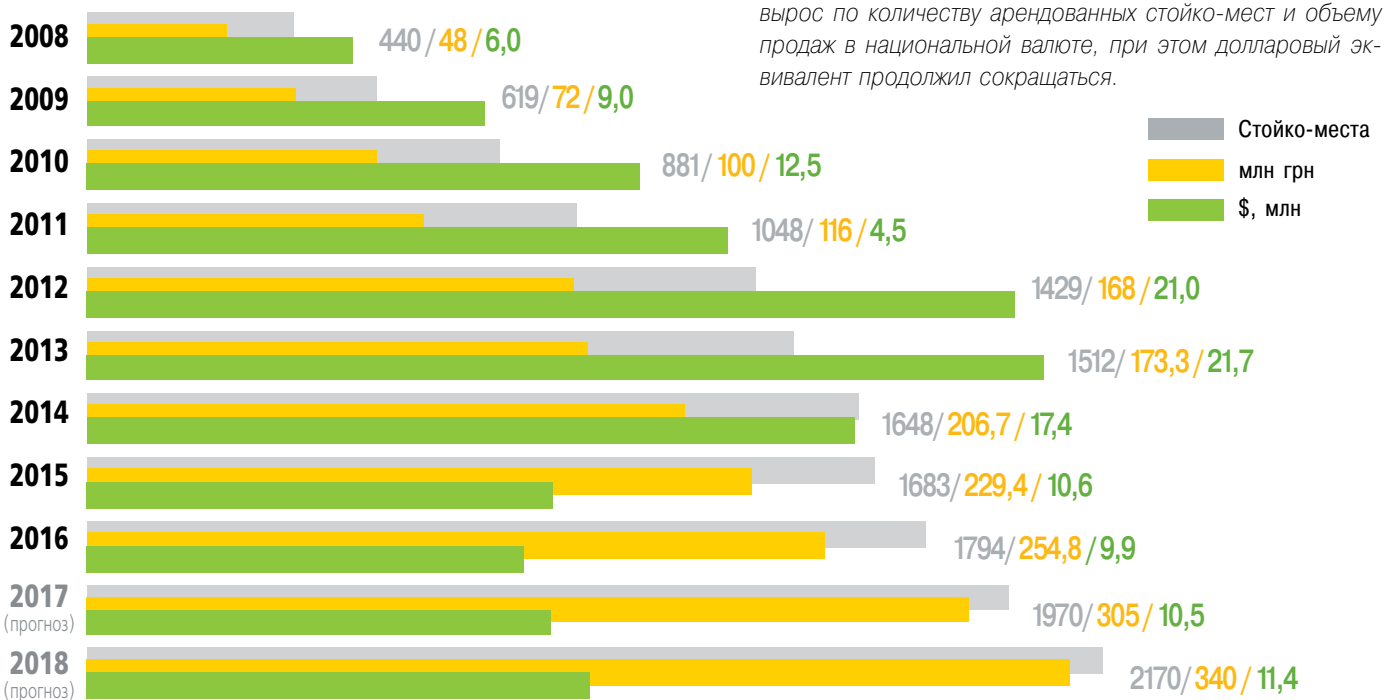
## Основные потребители услуг коммерческих ЦОД

В 2016 году структура потребителей услуг коммерческих дата-центров изменилась, но незначительно: сократилась доля финансовых организаций, промышленных предприятий, ИТ/Интернет компаний, что связывают с активизацией миграции в облачные инфраструктуры. В то же время вырос сегмент СМБ.



## Объем украинского рынка коммерческих ЦОД начиная с 2008 года

В 2016 году украинский рынок коммерческих дата-центров вырос по количеству арендованных стойко-мест и объему продаж в национальной валюте, при этом долларовый эквивалент продолжил сокращаться.



Напомним, что все данные, приведенные в данной статье, являются продуктом оригинального исследования, которое «СИБ» проводит собственными силами уже девять лет подряд. Основой для полученных цифр служат результаты анкетирования участников рынка, анализ интервью с экспертами — сотрудниками дата-центров, данные от фактических потребителей услуг, эксклюзивная инсайдерская информация, полученная на условиях конфиденциальности, и другие источники.

Как бы то ни было, но суть в том, что спрос растет на услуги самых надежных площадок. Еще одной интересной тенденцией является увеличение плотности мощности оборудования, размещаемого в арендованной стойке. В среднем по стране этот показатель приближается к 4 кВт (еще два года назад мы оценивали его в 3 кВт).

Такая ситуация является следствием стремления заказчиков к уплотнению ИТ-ресурсов, которое происходит благо-

даря повсеместному внедрению виртуализации и облачных технологий. В дальнейшем эта тенденция лишь усилится. Как следствие, клиенты при размещении оборудования будут отдавать предпочтение стойкам, рассчитанным на большую максимальную электрическую нагрузку (а значит, более дорогим в аренде). Тенденция повышения концентрации вычислительных ресурсов заказчика в свою очередь вызовет дальнейшее стимулирование спроса именно в сегменте высоконадежных дата-центров. Поскольку для клиента растет цена ошибки — сбоев и простоев в работе.

Сочетание этих факторов положительно отразится на состоянии рынка в целом и в 2017 году может привести к небольшому росту сегмента, даже в долларовом выражении. Так или иначе, но многие украинские операторы коммерческих ЦОД верят в рост бизнеса и активно готовят проекты по расширению собственных площадок.



*В последнее время для оценки емкости дата-центра становится более актуальным такой показатель, как удельное потребление электроэнергии ИТ-оборудованием — мощность в расчете на единицу полезной площади машинного зала.*

**Борис Борисов**, директор United DC

## ПОКА ПРАВИТЕЛЬСТВО ДУМАЕТ, УКРАИНА ТЕРЯЕТ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК

Вопреки общемировым тенденциям, украинский рынок коммерческих дата-центров не показывает значительного роста. В основном происходит перетекание клиентов из одного ЦОД в другой. Новых потребителей фактически нет и это неудивительно.



**Виталий ЧАБАН**,  
директор дата-центра  
«Парковый»

Во-первых, на рынок дата-центров проецируется общая экономическая ситуация в Украине, во-вторых, этот сегмент очень чувствителен к такому показателю, как уровень доверия клиентов. Но какое может быть доверие со стороны бизнеса, если в стране до сих пор законодательно не урегулирован вопрос о запрете изъятия ИТ-оборудования силовыми структурами? Когда мы ведем переговоры с потенциальными крупными клиентами, они сразу же ставят условие: резервирование вычислительных мощностей за пределами Украины. Мы предоставляем такие услуги, но на этом уже зарабатывают наши европейские партнеры, т.е. часть денег, которые могли бы остаться в Украине, уходит за рубеж. Аналогичная ситуация наблюдается и в сегменте облачных сервисов: украинский бизнес предпочитает размещать свои ресурсы на европейских площадках. Причина та же — риск изъятия или отключения правоохранительными органами оборудования как клиента, так и оператора. А в результате Украина теряет перспективный рынок и рискует стать донором для западных партнеров. К сожалению, ожидать резких позитивных изменений в ближайшее время не приходится. Базовый контракт на услуги дата-центров с крупными клиентами заключается, как правило, на 3—5 лет. Учитывая, что и в прошлом году продолжалась практика изъятия силовиками оборудования при проведении следственных действий на ИТ-предприятиях, мы не можем рассчитывать на повышение интереса к украинскому рынку.

При этом Украина имеет достаточные мощности, чтобы обеспечить растущие потребности внутреннего бизнеса и даже составить конкуренцию на международных рынках. Вопрос лишь в том, сможет ли государство создать благоприятные условия для развития сегмента.

## Украинские ЦОД — на пороге расширения

Как видим, общие рыночные тенденции на украинском рынке коммерческих дата-центров можно назвать позитивными, а прогнозы на будущее — осторожно-оптимистическими. Очень хорошим сигналом является то, что в 2016 и 2017 годах многие крупные и даже средние ЦОД не только осуществляли модернизацию имеющихся инженерных подсистем, но также планировали, проектировали и даже внедряли проекты по расширению своих площадок.

Так, дата-центр **BeMobile** почти полностью заполнил первую очередь своего комплекса, максимальная емкость которого составляет 450 шкафов, и подготовил вторую площадку полезной площадью 1200 м<sup>2</sup>, на которой может разместиться еще не менее 400 шкафов. К тому же на действующем объекте осуществлялась активная модернизация инженерных систем. До 6 МВт увеличена резервированная электрическая мощность (подключение осуществляется от двух городских подстанций, 6 + 6 МВт). Проложены новые кабельные силовые линии, построена трансформаторная подстанция. Полностью обновлены аккумуляторные батареи. В настоящее время идет строительство новых канализаций для прокладки кабелей связи к дата-центру, что увеличит возможность подключения дополнительных каналов передачи данных. Отметим, что на площадке BeMobile формируется крупный операторский узел связи, в числе клиентов ЦОД числятся более двух десятков провайдеров, а в 2016 году здесь разместила свое оборудование крупная украинская точка обмена трафиком.

Дата-центр **«Парковый»** в 2016 году особо не модернизировался. По словам его руководителя Виталия Чабана, используемые решения имеют значительный «запас прочности» и пока что не требуют обновлений. В то же время собственные вычислительные ресурсы комплекса были увеличены на 30%.

Основной объем работ по технической модернизации ЦОД **De Novo** пришелся на 2015 год. Тогда была произведена установка нового ДГУ, осуществлена замена всех аккумуляторных батарей и т.д. Поэтому в течение прошлого года проводились в основном плановые работы по обслуживанию существующего оборудования, а также была полностью завершена подготовка всех модулей ЦОД к эксплуатации. На данный момент существующий дата-центр De Novo является полностью завершенным и заполненным объектом, не предусматривающим дальнейшего расширения. Однако на ближайшее время у компании имеются амбициозные планы по созданию второго коммерческого ЦОД емкостью 170 стоек. Строительство объекта началось в июне 2017-го, а первых клиентов, как ожидается, дата-центр сможет принять в первой половине следующего года.

Серию различных инноваций внедрил за последнее время ЦОД **United DC**. Начать хотя бы с того, что здесь для охлаждения активно используются системы прямого фрикулинга, а также применяются тепловые насосы, позволяющие отводить часть тепла, генерируемого ИТ-оборудованием, для обогрева офисных помещений, расположенных в том же здании. Для обеспечения отказоустойчивости комплекса установлен второй дизельный генератор, улучшена система физической безопасности (здесь применяются, например, биометрические сканеры и детекторы лица). В целом же объект емкостью 144 стойки и мощностью в 1 МВт по итогам 2016 года заполнен почти на 100%. Поэтому сейчас идет проектирование второй очереди ЦОД, которая будет как минимум не меньше существующей. Сейчас решается вопрос о месте ее размещения — рядом с действующим дата-центром или на территориальном удалении.

В **GigaCenter** построен новый модуль, в котором разместили 20 шкафов. В дальнейших планах — модернизация нового здания под нужды дата-центра, что, в случае осуществления замысла, как ожидается, даст более 1000 кв. м полезной площади, на которой можно будет разместить несколько сотен серверных стоек.

ЦОД **New Telco**, который, напомним, ориентирован главным образом на работу с телекоммуникационными компаниями, в 2016 году осуществил трансфор-



**GIGACENTER**  
D A T A C E N T E R

- Розміщення colocation-серверів
- Побудова хмарних сервісів
- Гібридні сервіси: Colocation + Хмара + Телеком
- DCaaS: Модульний ЦОД в оренду

www.gigacenter.ua  
GigaCenterLLC  
sales@gigacenter.ua  
(044) 591 11 88  
м. Київ, вул. Васильківська, 37 В

DC «Gigacenter» побудований відповідно до вимог стандарту TIA 942 та відповідає рівню TIER III

мацию своего комплекса. Действующая площадка оператора включает в себя три машинных зала общей емкостью около двухсот шкафов, больше половины которых уже заполнено. Общая электрическая мощность объекта превышает 500 кВт, на ИТ-нагрузку приходится около 380 кВт. К 2016 году стало понятно, что при существующих темпах развития бизнеса все ресурсы ЦОД будут вскоре выбраны. Главным образом это касается подсистем электропитания и охлаждения. Поэтому было решено вынести основные инженерные коммуникации за пределы главного здания, разместив их в специальном инженерном модуле. Это позволило не только решить вопрос наращивания мощности инфраструктуры ЦОД, но и освободило полезное место для размещения дополнительных коммерческих стоек. Также была осуществлена модернизация системы охлаждения, мощность которой повышена, в т.ч. за счет добавления наряду с фреоновыми зальными кондиционерами еще и водяных решений. Таким образом, климатическая система оператора, по расчетам, сможет увеличить мощность дата-центра до более чем 1 МВт, из которых примерно 750 кВт придется на ИТ-нагрузку.

Дата-центр «**Воля**» модернизировал систему охлаждения одной из серверных комнат, повысив ее эффективность. Это пилотный проект, по результатам которо-

го будет принято решение о дальнейшем развитии в масштабах всего объекта. Кроме того, в 2016 году модернизировано ядро сети передачи данных и увеличена емкость внешних каналов связи.

### Подавляющее большинство средних и крупных клиентов размещают свои ресурсы для подстраховки одновременно как в украинских, так и в зарубежных дата-центрах

**Cosmonova** в последние годы активно работает над повышением энергоэффективности своего дата-центра путем внедрения наиболее современных решений. В результате, по словам представителей компании, удалось добиться ощутимого снижения PUE, что в условиях высокой стоимости энергоресурсов помогло сохранить приемлемую цену услуг для конечных клиентов. До конца 2017 года планируется запуск новой очереди коммерческого дата-центра, который по мощности и размерам аналогичен существующей площадке. Но в отличие от действующего ЦОД, для нового объекта проектируется система охлаждения с фрикулингом. Еще одной чертой второй очереди дата-центра будет его независимость от действующей комплекса — как по электропитанию, так



и по каналам связи. Как ожидается, такой подход позволит оператору предоставлять клиентам отказоустойчивые схемы размещения оборудования на двух собственных площадках.

**FreeHost** постепенно выводит из эксплуатации старое оборудование. Заказчики, которые на нем работали, мигрируют в облачную инфраструктуру. Успешно работает система фрикулинга первого машинного зала. Закончены работы по модернизации электросети дата-центра, введен в эксплуатацию второй (резервный) ДГУ.

Остальные известные коммерческие ЦОД — «Укртелеком», «Вега», «Датагруп» и другие — в той или иной степени также осуществляли обновление и модернизацию своих комплексов в 2016 году. Таким образом, несмотря на то что украинский сегмент коммерческих дата-центров восстанавливается достаточно медленно, все же многие наиболее известные, крупные и надежные комплексы близки к заполнению и планируют расширение. Как следствие, в ближайшие несколько лет нас ожидает появление новых площадок, но не новых игроков рынка.

## Лидеры — на местах

Поскольку сам украинский рынок услуг коммерческих дата-центров за 2016 год изменился мало, соответственно не произошло и значительных подвижек в распределении долей его участников.

В пятерку лидеров, как и годом ранее, входят VeMobile (21,2%), DeNovo (16,4%) UnitedDC (8,4%), «Воля» (6%) и «Датагруп» (5%). Существенным отличием нынешнего рейтинга от прошлогоднего стало появление здесь дата-центра New Telco с весьма ощутимой долей в 4,6%. Это стало не столько результатом стремительного роста (хотя компания и развивалась), сколько того, что в 2015 году не удалось

получить достоверных данных о состоянии компании, в результате она была отнесена к категории «Другие». Крупными игроками рынка остаются «Парковый», «Мирохост», «Укртелеком», ColoCall, растет доля ЦОД GigaCenter. В целом же по состоянию на конец 2016 года в Украине насчитывалось не менее 36 коммерческих дата-центров различного масштаба — небольших (максимальная мощность до 0,25 МВт), средних (0,25–1 МВт) и крупных (от 1 МВт и выше). Подавляющее большинство площадок находятся в столице. Есть достаточно заметные объекты в Харькове, Одессе, Днепре, Львове, Виннице.

## Средняя плотность мощности ИТ-оборудования в украинских коммерческих ЦОД приближается к 4 кВт в расчете на стойку

Что касается распределения долей основных потребителей услуг коммерческих дата-центров в Украине, то за год оно не претерпело радикальных изменений. Финансовый сегмент все еще лидирует, хотя его доля сократилась с 22% в 2015 году до 19% в 2016-м. По мнению опрошенных экспертов, такая тенденция продолжится и в ближайшие годы.

На 1% сократилась доля промышленных предприятий. Сегмент ИТ/Интернет также стал за год на 2% меньше. Оба момента связывают с активизацией миграции в облачные инфраструктуры, а также винят миграцию на заграничные площадки. Зато ощутимо — на целых 3% — в 2016 году выросли сегменты СМБ и «Другие».

Как было отмечено выше, в конце 2016 года на украинском рынке коммерческих дата-центров наметился перелом негативного тренда, а если судить по представленным прогнозам, то в 2017-2018 годах сегмент ожидает даже небольшой рост. Тем не менее ситуация остается очень неустойчивой с обилием

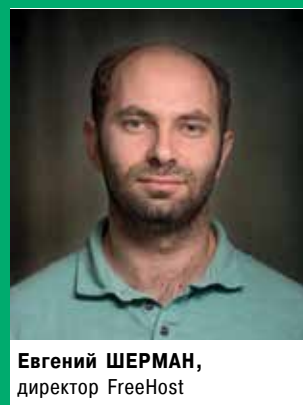
## В УКРАИНЕ ОСТАЮТСЯ, ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ, НЕБОЛЬШИЕ ПРОЕКТЫ

На мой взгляд, украинский рынок коммерческих ЦОД находится в анабиозе. Небольшой рост, который можно было наблюдать в прошлом году, позволяет лишь выполнять обновление устаревающего и выходящего из строя оборудования. Однако это не тот рост, который бы заставлял думать о значительном расширении дата-центров и строительстве новых объектов. Сказывается крайне медленный рост экономики страны, а также то, что многие компании предпочитают размещать свои ресурсы за пределами Украины, где зачастую стоимость аренды серверов ниже, а ресурсов выделяется больше. К тому же возникает меньше опасений, связанных с изъятием оборудования, исчезает проблема маршрутизации трафика на российские ресурсы. Более того, такие гиганты, как Amazon или Google, предоставляют сложные технологии балансировки трафика, разворачивания приложений и другие возможности, которые украинские провайдеры себе пока позволить не могут.

В то же время есть и факторы, удерживающие клиентов внутри страны. Например, ресурсы, размещенные в Украине, имеют лучшую связность сети и быстрее загружаются у пользователей. К тому же стоимость иностранного трафика выше, а пропускная способность зарубежных каналов ниже, чем внутри страны. Однако последний фактор с каждым годом все больше отходит на задний план, ведь интернет-

провайдеры наращивают емкость каналов, а в украинские точки обмена трафиком подключаются иностранные операторы.

Можно также упомянуть, что местным юридическим лицам неудобно платить иностранным компаниям в валюте. Но и это уже не проблема — на украинском рынке начали активно работать реселлеры зарубежных дата-центров (OVN, Netzner и других) которые принимают оплату в национальной валюте. Зато фактор поддержки клиентов на русском и украинском языках остается существенным преимуществом внутренних операторов. Таким образом, в Украине остаются сравнительно небольшие проекты, стоимость размещения которых невелика и которым удобно иметь круглосуточную поддержку на родном языке, а также проекты, требующие по тем или иным причинам непременно размещения оборудования в украинском сегменте Интернета.



**Евгений ШЕРМАН,**  
директор FreeHost

моментов, способных усугубить положение. Одним из мощнейших факторов для роста могло бы стать возвращение «ИТ-эмигрантов» из заграничных площадок в украинские ЦОД. По разным оценкам, сумма, которую заплатили отечественные компании иностранным дата-центрам в 2016 году, составляет 20–40% от объема внутреннего украинского рынка, что эквивалентно нескольким миллионам евро. Если бы удалось вернуть их в страну, это бы существенно поддержало наш рынок. Если к тому же в стране будет сформирован привлекательный инвестиционный климат, то удастся получить деньги крупных западных инвесторов и операторов коммерческих ЦОД. При таких условиях возможен ощутимый рост сегмента.

Что же сдерживает воплощение этой сказки в жизнь? Основной фактор — неопределенная политика государства в данном направлении. Отсутствие современной нормативной базы и непредсказуемые действия силовых структур в отношении ИТ-компаний (и, конечно же, не только их) продолжают оказывать свое разрушительное действие. Некоторые инициативы, направленные на улучшение ситуации, все же предпринимаются, но все они очень быстро сходят на нет — сказывается отсутствие компетентной парламентской группы и влиятельного лобби, заинтересованного в развитии сегмента. Ведь объективно украинский рынок коммерческих дата-центров в денежном отношении по масштабам страны очень мал: \$10 млн в год — это не миллиарды в промышленности или даже сельском хозяйстве, поэтому его проблемы вряд ли будут стоять на повестке дня правительства в ближайшие годы.

С другой стороны, дата-центры — это одни из важных элементов развития ИТ-отрасли в целом, а проблемы данного сегмента прямо или косвенно влияют на другие сферы национальной экономики. Кроме того, не уделяя должного внимания этому рынку, страна рискует вообще потерять данную отрасль, поскольку ее полностью займут зарубежные дата-центры. Возможно, это и есть глобализация, но все же лучше привлекать иностранные инвестиции в Украину и развивать внутренний рынок коммерческих ЦОД, чем добровольно отдавать его (а значит, и деньги, которые здесь обращаются) зарубежным игрокам.

**Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ**

## ■ НОВОСТИ

### ▶ ЦЕНТРЫ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ



#### Apple, Facebook и другие — новые ЦОД мировых лидеров

В первой половине лета 2017 года сразу несколько мировых лидеров ИТ-рынка (и не только его) заявили о планах по созданию новых мощных дата-центров. Так, Apple 12 июля объявила о планах по строительству своего первого ЦОД на территории КНР в партнерстве с местным оператором. Такой шаг вызван недавним ужесточением законодательства страны в области распространения, хранения и обработки цифровых данных. Новые правила требуют, чтобы облачными сервисами в стране управляли китайские компании. Дата-центр Apple будет построен в южной провинции Гуйчжоу совместно с китайской компанией Guizhou-Cloud Big Data Industry Co Ltd (GCBD), оказывающей услуги по управлению данными. Представитель Apple в Шанхае сообщил агентству Reuters, что строительство ЦОД является частью запланированных компанией инвестиций в провинцию в размере \$1 млрд. Отметим, что собственные дата-центры в Китае есть у Amazon и Microsoft.

Несколькими днями ранее Apple объявила также о планах по началу строительства второго центра обработки данных в Дании. Первый объект еще находится в процессе возведения и будет открыт в городе Виборге к концу текущего года, запуск второго ЦОД (который построят в Обенро) ожидается в 2019 году. Его отличительной особенностью будет работа на возобновляемой энергии. Здесь планируется размещение всех интернет-сервисов Apple в Европе, включая iTunes Store, Siri, iMessage и Apple Maps. Ориентировочная стоимость проекта близка к \$1 млрд. Между прочим, инвестиции Apple в строительство ЦОД в Виборге названы крупнейшими иностранными инвестициями в истории страны.

Дания привлекает и других лидеров отрасли. В июне стало известно о планах Facebook по созданию здесь своего ЦОД (пока что у компании два собственных дата-центра за пределами США). Как ожидается, площадь нового комплекса превысит 180 тыс. кв. м при оценочной стоимости проекта ~\$500 млн.

А вот Microsoft избрала себе другое географическое направление и анонсировала в мае создание первых собственных облачных ЦОД на африканском континенте. Для начала будут построены две площадки в ЮАР (города Йоханнесбург и Кейптаун). Компания планирует распространять сервисы Azure и приложения Office 365 в Южной Африке начиная с 2018 года. У Microsoft уже есть несколько африканских клиентов, пользующихся облачными решениями, в частности — один из крупнейших банков региона Standard Bank Group.

Экспансию на внешние рынки осуществляют не только американцы. Так, китайский холдинг Alibaba Group Holding заявляет о планах строительства новых ЦОД к концу марта 2018 года в индийском Мумбаи и индонезийской Джакарте. Но и без того сейчас в распоряжении компании пятнадцать собственных площадок в Китае, США, Европе, Австралии, Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке. Грядущее расширение вызвано стремительным ростом облачного бизнеса Alibaba. Согласно обнародованным данным, к концу марта 2017 года у облачного подразделения компании насчитывалось 874 тыс. пользователей платных сервисов, что на 70% больше, чем годом ранее. В прошлом финансовом году выручка Alibaba Cloud приблизилась к \$1 млрд, увеличившись за год более чем на 120%.

